UNIVERSITE DE PARIS X - NANTERRE

UFR S.E.G.M.I

DEUX OU TROIS CHOSES QUE JE SAIS DE LUI

Le secteur informel au Mexique

DOCTORAT DE SCIENCE ECONOMIQUE

ROUBAUD François

Date de soutenance:
26 novembre 1991

Directeur de thèse: P.HUGON

Membres du jury: J.CHARMES
M.HUSSON
B.LAUTIER
J.VALIER

DEUX OU TROIS CHOSES QUE JE SAIS DE LUI

LE SECTEUR INFORMEL MEXICAIN

A Luis AREVALO V.

REMERCIEMENTS:

Je voudrais remercier ici et dans le désordre:

- P.HUGON pour avoir accepté de diriger cette thèse et B.LAUTIER qui en a suivi le déroulement.

- M.DURAND, parfois boudeur mais toujours généreux.

- M.CHAUVIN qui a assuré la mise en page de main de maîtresse.

- G.de MONCHY, directeur de DIAL, qui m'a laissé distraire une partie de mon temps, et donc du sien (dans le strict cadre de la relation salariale), pour finir ce travail

- L'INEGI qui m'a accordé un accès privilégié aux sources de données, ainsi que certains membres de l'institut pour leur soutien logistique (M.LEON avec qui j'ai réalisé une partie des entretiens, E.ORDAZ pour son dynamisme dans la réflexion mise en oeuvre des deux enquêtes sur le secteur informel, et enfin E.SOJO qui a su appuyer un projet d'enquêtes risqué).

- Enfin, l'entreprise informelle amicalo-familiale, dont les membres (ils se reconnaîtront) ont relu les épreuves de cette thèse à titre gracieux.

INTRODUCTION

GENERALE

I.- ENTRETIENS

LUPITA, COUTURIERE

Je suis mexicaine et j'ai toujours vécu ici, San Lucas Xochimanco. Je viens d'une famille nombreuse. Nous étions treize enfants. Aussi je n'ai jamais eu la chance d'étudier, seulement jusqu'en primaire. Et puis c'est tout. Moi, j'ai toujours voulu être quelqu'un, étudier quelque chose. Mais nous étions tellement qu'il ne restait rien pour étudier. Si on voulait aller plus loin, il fallait le payer de sa poche. Malheureusement, nos parents avaient juste de quoi nous nourrir, nous habiller; pas plus.

Mon père était employé fédéral, aussi loin que je m'en souvienne. Il travaillait au Ministère de l'Education Nationale. Il était dans le bâtiment, les constructions scolaires. Quant à ma mère, je l'ai toujours connue commerçante. Elle vendait des légumes, comme ça, dans la rue. Elle n'avait pas de commerce à elle. Elle était marchande ambulante.

Après l'école primaire, j'ai étudié pour être infirmière. J'aimais beaucoup ça. Mais par manque d'argent, je n'ai pas pu aller plus loin qu'aide-soignante. Et à seize ans je travaillais déjà dans un atelier de couture. J'y suis restée quatre ans. En fait, depuis toute petite, ma mère nous avait enseigné à coudre, à nous les filles. A l'atelier, j'ai appris à coudre les pantalons, juste les pantalons. D'abord le monter, puis les finitions. Mais pas la coupe. Vous voulez savoir quelle fut ma première paie? 11 pesos par semaine! J'avais seize ans, il y a plus de trente ans. La seconde semaine j'ai reçu 17 pesos, et la troisième 29. J'ai toujours voulu progresser.

Quand mes patrons ont vu que je m'enthousiasmais pour ce travail, ils m'ont passé à une machine plus grande, et là j'ai tout appris: les pinces, les doublures, les fermetures éclairs, etc. C'était les fameux L. qui sont près de la Deportiva aujourd'hui. Mais avant, ils étaient au Centre. Nous étions environ 90 ouvrières. Quand je suis sortie de là, je gagnais 300 pesos par semaine.

Et puis je suis partie pour les laboratoires S., où je suis restée trois ans. Je me suis mariée, et mon mari ne m'a plus laissée travailler. Mais après trois ans d'inactivité, en voyant que je n'arrivais pas à joindre les deux bouts, je me suis remise à coudre, pour mon compte cette fois. Seulement pour mes dépenses, pas plus. On habitait dans une petite pièce de 4 sur 4, ici à Xochimilco. On ne peut pas appeler ça une maison. Et puis on a trouvé ce terrain et on l'a acheté.

J'aime coudre, et j'ai continué à travailler à la maison. Mon mari gagnait très peu, environ 170 pesos. Il était ouvrier dans une grande usine de transformateurs. Pour construire la maison, pour acheter le sable pour le béton, j'ai dû coudre beaucoup, beaucoup. Mon mari lui faisait des heures supplémentaires. Parfois je gagnais plus que lui, et je mettais tout à la banque. Il est même devenu jaloux: "**Comment c'est possible que tu gagnes plus que moi?**". Il a été voir ma soeur, et lui a dit: "**Si elle continue à travailler, je ne lui donne plus d'argent pour le ménage!**" Mais l'argent qu'il me donnait, ce n'était pas suffisant pour toute la famille, avec les deux enfants. Malgré ça, j'ai dû arrêter de coudre une seconde fois.

Mais les gens venaient me voir. Ils me proposaient de l'argent. Je me suis dit: "**je peux le faire**". J'ai le temps: faire le ménage rapidement, préparer à manger, laver et repasser à temps, et après, au travail. Mais tout en cachette. Quand mon mari s'en est aperçu, j'avais déjà 7000 pesos à la banque. C'était une grande quantité à l'époque. Il ne pouvait pas le croire. Il ne gagnait que 500 pesos et encore avec les heures supplémentaires. Il ne savait pas s'il devait pleurer, se mettre en colère, ou... Quand il arrivait à la maison, ma machine était dans la remise, la maison toute arrangée, les enfants devant la télévision. J'avais tout calculé. Il commençait à 7 heures et revenait vers 5 heures et demi, 6 heures. Entre temps je m'occupais de la maison et je cousais. Il s'est beaucoup fâché, et ensuite il a dit: "**Bon si tu travailles comme ça, moi aussi je vais m'y mettre**". Il a trimé jours et nuits pour avoir plus d'argent. Il voulait rester supérieur à moi. Il disait à ma soeur "**elle gagne plus que moi, et je ne suis pas d'accord**". Parfois je tombais de fatigue, mais lui, il ne disait plus rien. Il est devenu très compréhensif.

Pour construire la maison, il en a fallu des heures de travail. Heureusement mes frères et mes soeurs m'ont aidée. Ma soeur s'occupait de mes enfants pendant que je cousais. Quand nous sommes arrivés ici, j'avais déjà quatre enfants. Le dernier avait quatre mois. Il a 17 ans maintenant. Que c'était laid. Il n'y avait rien, juste un "**cerro**" (1) et des pierres partout. Il y avait l'eau et l'électricité, mais pas de tout à l'égout. Ici j'ai retrouvé toute ma famille, huit frères et trois soeurs. Ils étaient contents de me voir arriver, et ils m'ont aidée à arranger la maison. Quand je suis arrivée, il n'y avait plus rien à faire.

---

1) Cerro: petite colline.

Une fois la maison finie, mon mari n'a plus voulu me voir coudre à nouveau. On lui avait dit que je risquais d'attraper la tuberculose, au poumon. Je lui ai dit que c'était un mensonge vu le nombre de couturières qui sont très vieilles et qui vivent encore. Il n'en a plus parlé pendant un moment, puis il est revenu à la charge. Encore aujourd'hui je l'entends dire que je gagne plus que lui. Même si ça va mieux pour lui. Il a changé plusieurs fois de travail. Il a progressé grâce à des amis. Et maintenant il est employé chargé de l'entretien des machines chez P. C. Mais chaque fois qu'on l'augmente, les choses valent deux fois plus cher, et le salaire ne suit pas.

J'ai cinq enfants. L'aîné a 26 ans. Un jour il s'est "fatigué", et depuis il va, il vient. Il n'a pas de travail, mais il m'aide un peu ici. Ensuite, il y a Raúl, 23 ans. Il est en licence d'économie. Il lui reste encore deux ans avant d'obtenir son diplôme. Maricela c'est la troisième. Elle étudie pour être éducatrice. Ses études sont difficiles. Parfois je me demande: "**mais pourquoi c'est si dur, si c'est du gouvernement!**".

Heureusement, comme c'est du gouvernement, il ne faut pas payer de droits. Mais par contre, son matériel, le transport et leurs sorties, ça il faut le payer. Et là je dépense trop. Le quatrième a 17 ans, et il est en troisième année de lycée technique. Enfin la dernière termine sa troisième, et elle a 14 ans. C'est encore une enfant. Ils vivent encore tous ici. En fait, je préférerais qu'ils restent à la maison, parce qu'avec le mariage c'est encore plus de problèmes.

Il a donc fallu que je me remette à coudre, pour avoir suffisamment d'argent pour la famille. Mais entre-temps, j'ai exercé comme repasseuse à domicile. Pendant deux ans. Je repassais trois quatre jours par semaine, et les trois autres jours je cousais. Jamais je me suis arrêtée de coudre, pas un instant de ma vie. Mais les clients me laissaient des commandes pour 15 jours, jusqu'à ce qu'ils reçoivent leur paie. Alors entre-temps j'allais repasser avec mes belles soeurs. Il y a deux ans, j'ai laissé tomber le repassage. Pour moi, c'est plus difficile de laver et repasser que de coudre. On a les doigts qui deviennent tout tordus. Regardez comment ils sont devenus mes doigts à force de mettre les mains dans l'eau puis de repasser, et encore les mains dans l'eau, etc. Alors j'ai commencé à avoir mal aux bras.

Depuis deux ans je me consacre à la couture à nouveau. Mais cette fois mon travail est plus régulier. J'ai connu des gens différents de ceux d'avant. Ils apprécient mon travail, et ils reviennent, et ils reviennent. Je travaille seule à la maison. Je préfère comme ça. Dans un atelier ou une usine il y a l'horaire. Il faut y rester toute la journée. Mais moi, si je laisse la maison, tout se dérègle. Mes enfants sont habitués à trouver tout prêt quand ils rentrent. Quand ils rentrent de l'école, ils trouvent au moins les haricots tout chaud, et les "**tortillas**" (2) bien chaudes. Je leur prépare une jarre d'eau, ne serait-ce qu'avec du citron. Ca a toujours été mon idée. Comme ça, ils ont envie de rentrer à la maison. Parce qu'à l'école ils leur donnent tellement de travail, je ne comprends pas. S'ils venaient à m'aider, disons pour le ménage, alors je gagnerais peut-être d'un côté, mais je perdrais de l'autre: ils sacrifieraient leurs devoirs d'école. Seulement pendant les vacances je les oblige à travailler. Les garçons s'occupent de ferronnerie. C'est mon mari qui leur a appris. Il s'y entend pour la soudure. Comme il dit, il faut qu'ils sachent gagner leur vie, s'organiser pour travailler et aller à l'école.

Moi de mon côté je travaille. Les clients viennent. Ils m'apportent le tissu, et me disent ce qu'ils veulent: un pantalon, une veste, une blouse, une robe. Tout le monde me connaît. Je leur demande de me dessiner ce qu'ils veulent, je prend les mesures, et au travail! Jamais je n'utilise de patron, juste un mètre. Je n'ai pas étudié la coupe. J'ai appris à coudre "au lyrique" comme on dit. La semaine dernière j'ai fait trois jupes, un costume, deux blouses, et deux ensembles de femmes. Pour trois clients différents. J'ai travaillé de 2 à 6 heures tous les jours sauf le samedi et le dimanche. Nous sommes de la vieille école, on nous a appris à respecter certains jours où on ne doit pas travailler. Parfois je couds le samedi, quand j'ai un travail urgent à finir. Mais jamais le dimanche. Je m'occupe de la maison et je vais à l'église.

Pour le prix, ça dépend. En général, si je dois faire un pantalon dans une pièce de tissu qui vaut 10 000 pesos, je prendrai 4 000 ou 5 000 pesos. Un pantalon comme ça, jamais il ne vaudra 15 000 sur le marché. En fait tout dépend de la qualité du tissu. Meilleure elle est, et plus il y a de risques de faire une erreur. Il faut donc que j'augmente le prix. Bien sûr, on s'aligne sur le prix du tissu. Il suffit de le toucher pour savoir; même les yeux fermés. Pour un pantalon, je demanderai 2 500 pesos si le tissu a coûté 5 000. Mais je leur demande tout: les boutons, le fil, la fermeture. Il me faut une heure pour faire un ensemble de femme, le plus simple, un jour pour un pantalon, deux jours pour une veste.

---

2) Tortilla: galette de maïs

Pour faire ce travail, j'ai une petite machine, toute petite. Si je vous dis le prix, vous ne me croirez pas: elle m'a coûté 700 pesos. Il y a 7 ans. C'est une machine à pédale. J'ai aussi une "industrielle", avec un moteur. Je l'ai achetée il y a 6 ans, de seconde main, au mont de piété. Elle valait 12 000 pesos. Aujourd'hui, qui sait; peut-être 400 000 pesos. Maintenant ce sont mes filles qui se servent de la petite machine... ou bien quand ils coupent l'électricité.

C'est difficile de dire combien je gagne. Disons environ 15 000 pesos par semaine. Des fois j'arrive à peine à 5 000 ou 6 000. D'autres semaines où je travaille dur, il m'arrive de toucher 20 000 pesos. Ca fait 50 000 par mois. Avec les piqûres, de temps en temps. Les gens viennent me voir aussi pour que je leurs fasse des piqûres; depuis mes études d'infirmière. Mon mari lui, ils lui donnent 5 000 pesos par jour; 38 000 pesos par semaine. Mais il ne me donne que 25 000 pour la famille. Les enfants eux gardent leur argent pour leurs frais.

Je n'ai donc que 37 000 par semaine, mais je n'y arrive pas. Le petit peu d'argent qu'on met de côté, c'est pour les animaux. On élève deux petits cochons, pour les vendre quand ils seront gros. Ils valent 18 000 pesos petits, et on les vend 80 000-90 000 pesos, huit mois plus tard. Ici tout le monde a quelque chose: une vachette, des poules, des cochons, des moutons. Quand on a besoin de faire un gros achat, on vend un porc. C'est comme ça qu'on épargne. Parce que la banque, il ne faut pas y penser. Là-bas il faut déposer au moins 10 000-20 000 pesos, et puis perdre son temps. Avec mes 2 000 pesos, mieux vaut que je les donne à mes cochons pour qu'ils les mangent.

Des plans pour faire les choses en grand? Ca a toujours été l'idée d'une de mes soeurs. Il suffit de mettre un petit panneau, et beaucoup de gens viendront chercher du travail. Mais les gens s'imaginent qu'on a une montagne d'argent et qu'il ne reste plus qu'à le répartir. Ils veulent gagner plus que ce qu'ils font en vérité. J'ai eu une fois une aide; une femme. Elle a duré deux jours. Elle m'a demandé: "**Combien tu vas me donner?**" Je lui ai répondu: "**tu vois les commandes que j'ai. Je ne me cache pas pour te voler. Et il faut payer l'électricité, acheter du fil, de l'huile pour la machine. Je ne peux pas te payer plus que ce qui entre ici. Pas même le salaire minimum, parce que ce n'est pas possible de te le garantir**". Elle est partie et n'est jamais revenue.

C'est peut-être parce qu'on est pauvre. Moi, je charge suivant la situation du client. Mais ici tout le monde est pauvre. Si telle personne me fait un bon prix quand je lui achète quelque chose, je dois lui faire un bon prix quand c'est lui qui me passe une commande. Comme ça on s'aide les uns les autres. Certains font une chose, d'autres autre chose, mais toujours en s'épaulant.

Une fois on a eu l'idée d'ouvrir un atelier plus grand, avec 10 machines. Mais ce qui a manqué, c'est l'argent. Les machines il fallait les acheter à crédit. Mais pour payer, il aurait fallu chercher des commandes de sous-traitance. Jamais, jamais je n'ai voulu travailler comme sous-traitante. Ils paient trop mal. Pour que ces messieurs emportent tout, pendant qu'on doit travailler du matin jusqu'au soir, et finir sans force: non merci! Quant aux banques, il ne vaut mieux ne pas y penser. Elles demandent trop d'intérêts. En tant que pauvres on ne peut pas.

Heureusement, les enfants sont grands. L'idée de mon mari, c'est qu'ils se marient, et qu'ils aillent habiter chez eux, avec leur propres ressources. Alors on pourra dépenser ce qui nous restera. Je ne pense pas pouvoir continuer très longtemps. Coudre encore jusqu'à 80 ans, ce serait bien! On va voir si on dure jusque là.

UNE FAMILLE DE TAILLEURS

Nous venons de l'Etat de Michoacan, d'un village nommé X.. Je suis l'aîné de la famille. Très tôt nous avons été orphelins de père. Ma mère, elle, a vécu plus longtemps. Aussi, c'est moi qui a eu la responsabilité de la famille. Nous avons souffert, comme il est possible de souffrir; comme tout le monde souffre là-bas. La situation économique était très dure. Voilà comment s'est passée ma jeunesse, mon adolescence. Malgré tout, j'ai réussi à me marier, à 25 ans.

Mes parents étaient agriculteurs. Ma mère s'occupait de la maison. A l'âge de 13 ans j'ai commencé à travailler. D'abord dans les champs. Puis je me suis mariée, mais toujours avec la responsabilité de mes quatre frères et soeurs, et de ma mère. Ils se sont mariés à leur tour et je suis resté avec ma mère et mes enfants. Mais comment faire pour leur donner une éducation? Il y avait bien une école primaire au village, mais pas de collège. Mes enfants grandissaient; d'abord un, puis deux, trois, quatre, cinq, et jusqu'à neuf. Trois garçons et six filles. Alors avec des amis j'ai demandé au ministère de l'Education Nationale qu'ils construisent un collège. On l'a finalement obtenu notre collège, avec l'argent du village. Cette école n'a pas plu au ministère, alors ils en ont bâti une plus grande, plus "formelle", plus "technique".

Mais avec le temps, le problème s'est reposé: comment poursuivre des études sans lycée? Alors j'ai envoyé mon aîné, ici, à la capitale. Il avait 15 ans, à la fin de sa troisième. Ici, on avait des connaissances, des gens du village. Petit à petit, il s'est "orienté". Alors j'ai envoyé le second, puis le troisième. C'est devenu un vrai problème de leur envoyer de l'argent, et on a décidé de venir tous chercher fortune ici. Ma dernière fille n'avait pas un an. On ne savait rien, et au début c'est eux qui nous ont expliqué. Sans connaître personne, j'ai commencé la couture, coupe et confection, tailleur, coiffeur, j'ai fait un peu de tout. J'ai quelques notions de couture, mais il a fallu un an avant de démarrer vraiment. Mais depuis nous n'avons jamais manqué de travail, pas un seul jour. Voilà 15 ans de ça.

Au début, j'achetais des ponchos à Morelia, de l'artisanat que je revendais ici. C'est comme ça qu'on a survécu au début. Pour la couture, j'avais appris comme apprenti avec une "**maestra**" de coupe et confection (3). C'était vraiment de la ténacité, parce que ce n'est pas pareil de travailler à son compte plutôt que pour une entreprise. Moi, je n'ai jamais voulu travailler comme salarié. Comme indépendant, on peut gagner beaucoup, comme on peut ne rien gagner. Mais c'est chacun qui choisit.

---

3) Maestro, a: nom donné aux artisans

Moi, je n'ai pas terminé l'école primaire. Mais mes enfants, eux, ils ont étudié. C'est d'ailleurs pour ça qu'on est venu ici. Mon aîné est ingénieur civil. Il n'habite plus ici. Il travaille à la Commission Fédérale d'Electricité. Le second lui aussi est ingénieur. La troisième finit sa thèse pour devenir journaliste. Celui qui suit est à l'université, et étudie la physique mathématique. La dernière c'est une fille. Elle a 16 ans et prépare le baccalauréat. J'ai travaillé toute ma vie pour qu'ils puissent étudier, et ne jamais avoir à demander au gouvernement "**donne-moi une bourse**". Voilà pourquoi je suis à mon compte. J'ai vu de mes yeux comment mon père était exploité comme ouvrier. Ils l'exploitaient depuis le lever du jour jusqu'à ce qu'on n'y voit plus. Ca m'est resté dans la tête et je me suis dis "**jamais plus**". Voilà pourquoi je me suis mis à mon compte, pour ne dépendre de personne. Pour mes enfants, c'est à eux de choisir.

Ici, à la maison, nous avons commencé à nous former une clientèle. D'abord avec cette petite machine à pédale que j'ai amenée du village. Au début je travaillais seul. Puis les filles ont commencé à m'aider. Par exemple, l'aînée de mes filles a appris à coudre à l'âge de 11 ans à l'école et elle a commencé avec moi à 13 ans. Aujourd'hui, nous sommes deux à travailler à plein temps: ma fille aînée et moi. Les autres nous aident quand ils ont du temps. D'abord l'école. En général c'est le samedi qu'ils ont le plus de temps libre, et qu'ils nous donnent un coup de main. Toute la famille participe au travail. On n'a pas assez de machines, mais on se partage le travail. Il y en a pour tous. Ma femme aussi participe. Mais elle doit s'occuper de la maison.

En semaine on travaille tous les deux de 7 heures du matin à 7 heures du soir. Ma fille reste en bas. Elle reçoit les clients, prend les commandes, s'occupe de l'essayage. Pour la couture proprement dite, c'est elle qui coupe, avec ses soeurs quand elles ont le temps. Et moi je couds. Enfin, les autres nous aident pour les finitions, les doublures, les boutons et le repassage. Les garçons aussi ont appris. Ils savent tout faire, surtout les costumes.

En plus de la machine à pédale, on en a acheté une autre électrique. Elle nous a coûté 7 000 pesos il y a 13 ans. La seconde valait 15 000 pesos il y a 10-12 ans, et la troisième 40 000 il y a 6 ans. Aujourd'hui on n'a plus les moyens d'acheter. Si on fait le compte, on a trois machines électriques, et deux à pédale. La première à pédale, je l'ai payée 1 000 pesos. L'autre je l'ai eu à crédit 2 000 pesos il y a plus de 30 ans, au village. Nous avons aussi tout le petit outillage nécessaire: des ciseaux, des crayons, des tables, un fer à repasser, etc. A mon avis, l'ensemble du capital de l'atelier doit valoir entre 10 et 15 millions de pesos. Mis à part la seconde machine à pédale, je n'ai jamais voulu demander un crédit à la banque. C'est peut-être quelque chose que je tiens de mon père, mais je n'aime demander à personne quoi que ce soit.

Ici, on fait toute sorte de vêtements. Au printemps, en été, les clients ne demandent que des chemisettes, que des tissus légers. Quand vient l'hiver, ce sont des vestes bien chaudes, des ensembles, des pantalons, beaucoup de pantalons. C'est comme ça, les gens suivent la saison. Au début, il a fallu batailler pour nous créer une clientèle. On avait collé une affichette sur la porte d'entrée "**Ici on fait toute sorte de vêtements**". Après un mois ou deux, toujours personne. Alors on a mis un immense panneau sur la porte. On a attendu 6 mois. Un jour, la voisine qui est infirmière au centre médical nous a demandé un uniforme de travail. Et comme il a plu à ses collègues du centre, nous avons été chargés des uniformes pour tout le personnel. Voilà comment on a débuté et comment on a constitué notre première clientèle.

Depuis on n'a jamais manqué de travail. On a essayé de vendre plus, mais ça nécessiterait que nous nous enchaînions à une maison en gros. Ca ne nous convient pas parce qu'ils paient trop mal. Ce serait comme offrir gratuitement notre travail.

En moyenne, on fait 6 ou 7 ensembles, ou pantalons par jour. Ca dépend de la classe de tissu. On travaille sur mesure, sans patrons. On nous apporte le modèle et ça suffit. Chacun apporte son tissu. Les toiles fines demandent plus de travail. On fait payer en fonction du temps passé sur une pièce. Notre base c'est 8 000 pesos. En quelque sorte, c'est le minimum. Mais c'est difficile de faire payer les gens. C'est pour ça que c'est important de vivre ici. Eux ils nous connaissent. Ils savent.

Attention, il faut prendre en compte l'entretien des machines, l'électricité, le fil, etc., dans le prix qu'on fait payer. Il faut tout compter. Disons la moitié pour le matériel, et l'autre moitié pour la main d'oeuvre. Pour un pantalon qui vaudra 35 ou 40 000 pesos dans une boutique, ça leur reviendra à 25 000 pesos en le faisant faire chez nous.

Il faut aussi payer les enfants. Mais je les paie plutôt comme si c'était mes filles, que comme si c'était des employées. Nous sommes avant tout une famille. S'il y a des rentrées, alors je les paye plus ou moins sur la base du salaire minimum. Sinon, nous nous serrons tous la ceinture. Par exemple, la semaine dernière j'ai distribué 20 000 pesos à ma fille aînée et 5 ou 10 000 pesos aux plus jeunes, suivant les cas. Elles avaient travaillé 3 ou 4 heures par jour.

Lundi dernier, on n'a pas travaillé. On a pris notre lundi, comme les maçons (4). Il faut prendre un jour de repos soi-même, parce que c'est pas le client qui va nous le donner. En fait, on a toujours du travail. Mais c'est l'avantage d'être indépendant. Quand on ne veut pas travailler on ne travaille pas, mais le jour suivant il faut mettre les bouchées doubles. On se lève tôt et on en met un coup. Comme ça, on ne subit de pression de nulle part: qu'ils ne nous ont pas donné la permission de choisir tel jour ou tel autre. On n'a pas envie d'aller pointer. Parce que là-bas ils tiennent même un compte de quand on a été au travail, quand on n'y a pas été, à quelle heure on est arrivé...

La semaine dernière, on a livré une robe de fiancée ; que des ensembles pour des fêtes. Des travaux compliqués, difficiles. Pour la fête des mères, pour les enfants qui ont dansé le 10. En moyenne, on fait sept-huit ensembles par jour. Ca fait environ 100-150 000 pesos par semaine. A peu près, parce que l'on ne tient pas de comptabilité. On voit ce qui rentre et ce qui sort. En fait cela varie entre 100 et 300 000 pesos par semaine. De là il faut payer l'électricité mais je ne sais pas très bien, pourquoi vous mentir ! Comme tout ce que l'on fait ici, c'est pour la maison.

Bien sûr on voudrait bien agrandir l'atelier d'une manière ou d'une autre. Chercher la manière... L'objectif comme pour tout le monde c'est de gagner plus d'argent. On ne peut pas augmenter les prix, les clients aussi ils sont durs. Je ne sais pas si on les aura mal habitués, mais si on leur fait payer plus cher, ils ne reviennent plus. Quant à la concurrence, je ne sais pas. Oui il y a beaucoup de gens qui cousent, mais ils travaillent pour des grandes maisons. Sous-traitance. Nous on ne veut pas travailler comme ça.

La majorité de nos clients vient d'ici, de Xochimilco. Ils nous connaissent bien. Il y a même des clients qui viennent nous voir depuis quatorze ans.

Notre petit atelier n'est pas enregistré, et jusqu'à aujourd'hui on n'a pas eu de problèmes. On ne peut pas se plaindre des voisins qui ne nous ont jamais dénoncés. Nous leurs rendons la pareille, ici à Xochimilco. Comme on emploie personne d'autre que la famille, on espère que le gouvernement ne viendra pas nous chercher. D'ailleurs nous l'évitons. On ne demande pas de bourse pour les enfants. Tout ce que nous faisons nous le faisons par notre propre sacrifice, sans rien demander à personne.

---

4) Les maçons par tradition ne travaillent pas le lundi. Cette coutume est appelée "San lunes" (le saint lundi), et les mauvaises langues l'attribuent au fait qu'il faut une journée pour récupérer la "saoulerie du dimanche. Elle fait pendant au "Viernes social" (le vendredi social), censé correspondre au "pont" que s'attribuent les fonctionnaires le vendredi.

En général on arrive à épargner un peu d'argent. On dépense 10, 15, 20 000 pesos par jour pour la maison, alors s'il reste quelque chose on le met à la banque. On s'en sert pour aller en vacances, dans une période creuse. Mais c'est surtout pour les maladies qu'on en a besoin. Il faut toujours prévoir ce genre de chose, d'autant plus qu'on n'est pas affilié à la sécurité sociale. On n'a pas un gros paquet d'argent à la banque; juste l'indispensable.

Nous les enfants (5), au moins la majorité d'entre nous, on a discuté plusieurs fois. Ce qu'on voudrait, c'est agrandir l'atelier. En plus de nos "carrières" à chacun. On ne veut pas les abandonner, mais à côté, continuer à faire tourner l'atelier. Aujourd'hui, si je travaille comme salariée pour faire ce que j'ai appris à l'école, j'aurai tout juste de quoi manger, et encore pour moi seule. Les salaires sont trop bas. Maintenant on est tous en train d'étudier. Mais à mesure que chacun va finir ses études on aura plus de temps disponible pour l'atelier. Il faudra travailler sur mesure, mais à plus grande échelle. Vendre sur le marché. Mais jamais pour d'autres maisons. Ca doit rester notre atelier. Peut-être même une photo pour la publicité, et tout ce qu'il faut... J'espère qu'on pourra le faire... dans 3, 5 ans. Qui sait!

---

5) Au cours de l'entretien, la fille aînée a pris la parole.

UN ATELIER AVEC DES SALARIES

Mes parents sont de Salamanca, Guanajuato. Tous les deux. Ils sont arrivés à Mexico en 1938; mon père comme cordonnier et ma mère comme couturière. Ils se sont mariés ici, dans le D.F. (6). Ils sont venus ici parce qu'ils étaient restés à la dérive après la révolution. Ils n'avaient plus de terre.

Mon père a trouvé du travail. Puis je suis né. Nous avons vécu dans le Centre pendant de nombreuses années. J'ai cinq frères et une soeur, et je suis l'aîné. Mes grands-parents des deux côtés vivaient avec nous; mes oncles et tantes aussi, des deux côtés. Tous venaient de Guanajuato, avec l'espoir de commencer une nouvelle vie: un dans le textile, mon père dans la chaussure, un oncle comme chanteur d'église... Et ma mère dans la couture. Mais en ce temps comme travailleuse, comme ouvrière. Mes parents ont fini par économiser suffisamment pour acheter un terrain, sur lequel mon père a construit la maison, dans laquelle nous sommes venus habiter en 1948. Mais cette fois juste eux deux et nous, les six enfants.

On a tous été à l'école primaire, mais moi, comme aîné j'ai dû commencer à travailler à l'âge de 14 ans. D'abord dans une toute petite boite, un atelier qui s'occupait de purification d'eau. J'ai travaillé là pendant deux ans, en attendant d'avoir 16 ans, et de pouvoir travailler dans une grande compagnie, dans une usine.

A 16 ans, j'ai commencé cette fois comme imprimeur dans une imprimerie d'arts graphiques. Il y avait plus de 500 ouvriers. Depuis le bas de l'échelle, j'ai appris le métier depuis tout en bas, comme imprimeur de machines offset et de lithographies. Au début j'étais apprenti, au salaire minimum. Pendant 15 ans j'ai exercé tous les postes jusqu'à devenir imprimeur d'une "rotative". J'avais trente ans.

A l'âge de 20 ans, je me suis marié, j'ai quitté ma famille, et on est venu louer un appartement près de l'usine. Et puis sont nés mes 4 enfants, pas plus. Les deux dernières années à la boite, j'étais devenu délégué syndical. En 1970, j'ai demandé mes indemnités de licenciement parce que j'avais 15 ans de boite et que je pouvais me retirer volontairement; selon la loi fédérale. A cette époque ils m'ont donné 37 000 pesos. Pendant ce temps, ma femme avait acquis les bases de la couture grâce à ma mère. Voilà comment on s'est installé.

---

6) D.F.: abréviation pour "districto federal" (le district fédéral), correspondant à la ville de Mexico.

A cette époque, une machine valait 10-12 000 pesos, neuve. Et encore c'était des "spéciales". Les "normales" coûtaient autour de 4 000 pesos. On en a acheté deux: une normale et une spéciale. Moi je n'y connaissais rien en couture. Il a fallu tout apprendre. En fait c'est ma mère qui me l'a enseignée, une fois qu'elle aussi elle s'est mise à son compte. Elle a monté une petite entreprise avec trois de mes frères. Et trois autres frères se sont installés ensemble, dans la confection aussi. Eux, ils ont 10 employées maintenant. Quant à mes autres frères et soeurs: un est aux Etats-Unis et il vend de l'artisanat, et une de mes soeurs a une petite boutique, sur le "**tiangui**" de Pericoapa (7); un poste de vêtements.

J'ai utilisé ces connaissances avec ma femme, pour notre propre atelier. Il était tout petit, puisque nous louions un appartement. Ensuite, nous avons acheté ce terrain à la municipalité, et on a construit la maison. On a commencé à faire des uniformes pour les écoles. Et avec ça, j'ai aménagé cette pièce de 24 mètres carré comme atelier pour travailler. Avec le temps on a acheté les machines spéciales qui nous manquaient, à crédit cette fois.

Au début, on travaillait comme sous-traitant d'une grande usine. Ca a duré six mois entre 1972 et 1973. Puis on a travaillé pour notre compte. Il y avait une plus grande stabilité dans le pays, question de prix. Tu fabriquais disons 50 chemises par semaine, tu les vendais le dimanche, et avec l'argent tu achetais la matière première pour 50 nouvelles chemises; et ainsi de suite. Tout ce qu'on fabriquait, on le vendait sur les marchés. On a réussi à avoir 2 ou 3 ouvrières en plus de la famille. Parce que c'est comme une entreprise familiale; toute la famille participe.

Aujourd'hui j'ai 46 ans. J'ai 6 enfants. La plus vieille a 25 ans. Elle est économiste et travaille dans l'administration. Ma seconde est ingénieur en agro-alimentaire, et travaille à l'université. Le troisième va à la faculté et m'aide ici à l'atelier. Celle qui suit a arrêté ses études et travaille avec moi. Et les deux derniers vont encore au collège. Le plus jeune a 12 ans. Voilà pour ma famille. Il ne faut pas oublier ma femme qui nous donne aussi un coup de main.

Quand on travaille à son compte, on a plus de liberté pour travailler plus, et donc, pour gagner plus. Parce que dans une grande entreprise, il y a la grille des salaires, avec un plafond qu'on ne peut pas dépasser. Tout est déjà établi et on ne peut pas progresser. Quand j'ai laissé l'imprimerie, je gagnais trois salaires minimum. Ici, il m'a fallu 5 ans avant de faire mieux. Mais en plus, maintenant je peux mieux m'occuper de mes enfants: les amener à l'école, aller les chercher, manger à l'heure avec toute la famille. A l'usine, il fallait manger dehors. Je ne les voyais pas.

---

7) Tiangui: nom familier donné aux marchés aux puces de Mexico. Pericoapa est un quartier au sud de la ville.

Aujourd'hui, avec la crise, depuis 1982, la situation est devenue critique pour les petites entreprises. Chaque jour les matières premières augmentent. Si vous investissez 100 pesos, et que vous avez une marge de 30%, comme les prix augmentent chaque mois de 20%, il ne vous reste plus que 10%. Les banques ne nous font plus de prêts, ou quand il y en a, les intérêts sont trop élevés. Plus de crédits non plus pour les matières premières. Voilà comment disparaît la petite industrie. Avant on avait du crédit-fournisseur à 60 jours. Depuis 5 ans, ils ont réduit les délais, et aujourd'hui il faut tout payer comptant. On pourrait produire beaucoup plus, mais il nous faudrait plus de matières premières. Ils ne nous donnent pas les moyens de nous agrandir, d'employer du personnel. Mais c'est pour ça aussi que mes enfants peuvent gagner plus en travaillant avec moi que dans une usine. Parce qu'on a des machines.

Notre entreprise s'appelle "**Confection de vêtements en général**". Elle est déclarée à l'hôtel des impôts du D.F., et à l'institut de statistique. Mais il n'a pas été recensé. Peut-être parce qu'ils ont changé la numérotation et le nom des rues. Ils n'ont peut-être pas compris les noms nahuatls (8). Aujourd'hui le quartier s'appelle "Constitución de 1917", et avant "San Felipe Terremotes". Ils ne sont jamais arrivés jusqu'à nous. Par contre, ils sont venus lors du recensement de population de 1980.

En fait l'atelier n'est enregistré que depuis 5 ans. C'est seulement quand j'ai eu des salariés, 2 ou 3, que j'ai dû le déclarer; pour ne pas avoir d'ennuis. Il a aussi fallu facturer. Jusqu'à maintenant je n'ai pas eu de problèmes avec les inspecteurs. Vous savez, comme délégué syndical, je connais un peu tout, les lois, etc. Si un inspecteur vient, il doit me montrer ses papiers, me signer l'objet de sa visite, etc. Si jamais il trouvait une infraction, j'irais régler aux impôts. Heureusement personne n'est encore venu... Si, une fois: les inspecteurs de l'hygiène, pour le permis d'ouverture. Ils ont donné leur aval... il manquait juste une bouche d'aération, rien d'important. J'ai dû leur donné trois fois rien, juste pour le coca, 2 000 pesos. On ne peut pas appeler ça une "mordida" (9).

J'ai une comptabilité, et au début j'avais un comptable. Mais petit à petit je me suis rendu compte que je pouvais le faire moi-même. Alors j'ai laissé tomber le comptable, et quand je vais payer mes impôts, on me fait payer au forfait. Cette comptabilité, c'est moi qui la fait sur un petit cahier. Je prends des notes: ce que j'achète, ce que je vends, le nombre de vêtements suivant la quantité de tissu, l'électricité, les impôts, les salaires, etc.

---

8) Nahuatl: aztèque

9) Mordida: bakchich.

Aujourd'hui nous sommes six à travailler dans l'entreprise: ma femme, mon fils, ma fille, moi, et deux employées. Pour les recruter je mets en général une petite annonce à la mercerie au coin de la rue. Elles viennent, je les mets à l'essai et si elles sont compétentes, elles restent. En fait il m'arrive d'en recruter plus. Mais seulement pour un travail bien précis. Par exemple, il nous arrive de travailler pour une école. Quant un gros contrat tombe, il faut embaucher. On est même monté jusqu'à 12 employées, parce qu'on a 12 machines, et qu'on peut les utiliser toutes. Mais c'est de l'embauche temporaire. Ca, c'était en 1983. Et puis on est descendu à 10, 8, et comme ça jusqu'à 2. Au début de l'année dernière on était 4, puis 3. Voilà un an qu'on n'a plus que 2 employées. C'est le tremblement de terre qui nous a beaucoup affecté. La plupart des clients que je fournissais ont perdu leur boutique.

Les deux employées ont un horaire fixe: de 9 heures du matin à 5 heures et demi, 6 heures, avec une heure pour manger. Ca ne fait que huit heures par jour. Nous, on travaille normalement comme elles, mais en plus, on va voir les clients, etc., et on rentre vers 9–10 heures du soir. Mes enfants travaillent un peu moins, disons 5 heures par jour. Ma femme travaille huit heures, puisqu'elle doit s'occuper de la maison, et moi je fais mes 12 heures.

C'est ma femme qui se charge de distribuer et d'organiser le travail, parce que c'est elle qui conçoit les modèles. C'est elle qui sait comment tout va, n'est–ce pas! Moi je m'occupe de tout ce qui touche aux matières premières, boutons, fil, fermetures, et c'est moi qui coupe aussi. Mon fils m'aide, parce qu'il faut être deux pour charger et tendre les pièces les plus lourdes. Ma fille s'occupe des finitions et de tout enregistrer. Une des employées travaille sur un machine spéciale. Elle gagne un peu plus que l'autre parce que son travail est plus compliqué, et qu'elle va plus vite. La seconde coud sur une machine "droite", puis elle s'occupe de diverses tâches: elle découd, repasse, ouvre les boutonnières. Ca fait 12 ans qu'elles sont avec nous. Elles, elles restent, ce sont les autres qui s'en vont, qui se marient.

Je les paye au salaire minimum plus un intéressement en fonction de la production. En ce moment le salaire minimum est à 3 520 pesos par jour. Elle doivent faire environ 100 ensembles complets de fille par semaine. Au dessus c'est en plus. Si elle font 110, elles gagnent 10% de plus, 120 20%, etc. Quant à mes enfants, je leur donne entre 5 et 10 000 pesos par semaine. En réalité leur travail rentre dans le bénéfice de la famille. On ne le met pas à part.

Les employées ne sont pas inscrites à la sécurité sociale. Elles ne me l'ont jamais réclamé. Parce que j'essaie de payer leurs frais médicaux à l'hôpital de Jésus qui dépend du ministère de la santé. Il est neuf, il aura 5 ou 10 ans, et c'est là qu'on va, toute la famille. C'est moins cher qu'ailleurs. Donc quand elles sont malades, elles y vont et je paye tout. Jusqu'à maintenant je n'ai pas eu de problèmes avec elles. Aujourd'hui, on a deux ans de grâce, où on ne vous demande rien ni sécurité sociale, ni participation aux résultats. Donc avec les autres salariées, celles qui viennent et qui repartent, à chaque fois on recommence le même processus, 2 ans de grâce, etc. Si je devais inscrire 4 employées par exemple, ça me coûterait 70 000, 80 000 pesos tous les deux mois. C'est trop cher. En plus si je m'inscris moi même, ils ne me donneront que 35 000 par mois pour la retraite, et encore, après 60 ans. Et avec des augmentations ridicules: 2 ou 3 000 pesos, tous les 2-3 ans. Je le sais parce que mon père est retraité. Certaines retraites sont meilleures, surtout celles des "para-publiques": Teléfonos de México, Petróleos Mexicanos, la Compañía Federal de Electricidad...

Aujourd'hui, on travaille seulement avec 3 des 12 machines. La première je l'ai acheté en 1970. C'était une "droite". En 1973 j'ai acheté la seconde, une spéciale. Et puis en 1975, 6 d'un coup dans un lot de machines d'occasion. Le lot coûtait 60 000 pesos. J'ai payé grâce à une **"tanda"** (10). Vous savez, chacun a son numéro. Il y avait 20 numéros; des connaissances, des amis du quartier. On donne chaque semaine. Combien? 3 000 pesos. Chaque personne doit payer 3 000, en même temps, et la somme revient à une seule personne. Et comme ça pendant 20 semaines. Si vous avez tiré le 2, la seconde semaine vous touchez 60 000 pesos. Et vous continuez à payer 3 000 par semaine. Bien sûr, il vaut mieux tirer un des premiers numéros, comme le 2, parce qu'après, vous pouvez travailler pendant 18 semaines. Pour le dernier, c'est comme s'il épargnait, sans intérêt. La personne qui est responsable doit s'assurer que les personnes qu'elle a sélectionnées sont solvables. Il n'y a pas eu de problèmes. C'était dans la majorité des commerçants d'un marché populaire.

Bon en 1978 j'ai acheté deux autres machines d'occasion à mon frère, une autre que j'ai prêtée à ma mère, et la toute première que j'ai achetée avec ma femme, tout au début. Pas une machine industrielle, mais une machine familiale. Aujourd'hui, tout ça doit bien valoir 5 millions de pesos. En plus, on a une machine pour couper. Elle peut couper jusqu'à 200 ensembles. Je l'ai eu grâce à un crédit-fournisseur. Maintenant, je ne pourrais plus me les payer, elles valent trop cher. Alors je les garde, comme un capital.

---

10) Tandas: système de tontines, très répandu au Mexique.

En ce moment, on fait environ 100 ensembles par semaine. On pourrait faire beaucoup plus; disons 300. On a les machines, c'est le plus important. Voilà pourquoi je ne veux pas m'en séparer. Il paraît qu'à la frontière, ils installent des zones franches, pour les "maquiladoras". Peut-être que ça va descendre jusqu'ici, et qu'on pourra faire quelque chose. Pour l'instant, il faut se contenter des clients qu'on a sur les marchés. J'ai 13 clients fixes. Il faudrait en chercher d'autres, mais je n'ai pas le temps de prospecter. Pour ça je compte sur mon fils; qu'il s'y mette complètement. Le mieux, ce serait d'avoir un local pour vendre. Le problème c'est de trouver le local. Mais pour ça il faudrait embaucher. Et ce n'est pas possible tant qu'on aura pas de crédit-fournisseur. D'autant plus que moi, je doit faire crédit à mes clients; crédit à 15 jours. Ce qu'il faudrait c'est que le gouvernement stabilise les prix, ne serait-ce que 6 mois. Alors on pourrait travailler, acheter plus, s'agrandir, embaucher; et pas se faire rogner les bénéfices par les prix qui montent. Aujourd'hui il n'y a plus aucun contrôle.

Je ne peux pas augmenter les prix, il y a trop de concurrence. On arrive tout juste à nos 30% de bénéfices. Sauf quand on est les premiers. Tout est une question de demande. S'il y a une demande pour un modèle, et qu'on l'introduit sur le marché, alors là on peut monter jusqu'à 50, 60%. C'est une innovation, quand ma femme l'a copiée dans une revue... Et puis les autres s'y mettent, et les prix baissent à nouveau.

La concurrence, elle ne vient pas tant des grosses boites. Celles la, elles fournissent les grands magasins, comme Liverpool et les autres. Nous les petits, on travaille avec les marchés populaires, les "tianguis", les petits établissements de gros. je pourrais sous-traiter moi aussi. Ca m'arrive de le faire. mais ce n'est pas bon. La qualité n'y est pas. C'est trop risqué. Il faudrait les surveiller en permanence, et ils risquent de te claquer entre les doigts.

Ce sont les petits qui nous prennent nos marchés. Une personne qui venait de "**Ciudad Nezahualcoyotl**"(11) m'a dit que là-bas la main d'oeuvre était très bon marché. On les paye une misère. A cause du chômage, ils se mettent à travailler, de la mauvaise qualité, mais ils ont de meilleurs prix. Ils ne payent pas de main d'oeuvre, puisque c'est eux mêmes qui travaillent. En plus ils ne sont pas enregistrés, donc ils ne payent pas les impôts. Tout le monde devrait être déclaré, qu'on mette un peu de sérieux dans tout ça. Il faudrait uniformiser, qu'on paye plus la main d'oeuvre de ces ateliers. Il n'y a pas de contrôle des ventes, pas d'étiquettes. Alors on trouve beaucoup de vêtements volés qui arrivent sur un tianguis, moins chers que tout le monde. Voilà le problème.

---

11) Immense ville de banlieue à l'est de Mexico, qui a un temps été considérée comme la plus grande "favela" du monde.

II.- LA PROBLEMATIQUE:

Il est sans doute quelque peu insolite d'ouvrir une thèse d'économie, matière communément austère, par une trilogie de récits biographiques retraçant le parcours de trois personnes qui aujourd'hui exercent dans ce qu'il est convenu d'appeler "**le secteur informel**" mexicain (12). Le lecteur averti ou néophyte pourra se sentir floué, et considérer l'exercice comme dévoyé. N'attend-il pas de la science économique la rigueur scientifique, voire le formalisme mathématique poussé, qui lui confère sa légitimité? Il cherchera le mot "théorie" en vain.

Le style "parlé" des entretiens attirera peut-être sa curiosité. Mais sur un registre qu'il ne s'attendait pas à voir solliciter en ouvrant ce volume. Une tranche de vie, son "pittoresque", voilà une denrée pour le journaliste. A la rigueur, du côté des sciences dites "sociales", il considérera que l'interview peut être une méthode adaptée au questionnement de l'anthropologue, du sociologue, ou même de l'historien, s'il ne dispose d'aucune source écrite. Mais l'économiste, n'est-il pas censé s'abstraire des contingences qui font les vies des hommes: du sang, des larmes et de la sueur?

Pourtant, cette entrée en matière nous a semblé appropriée à plusieurs titres. Loin d'être anecdotiques, ces trois interviews nous font toucher du doigt la presque totalité des problèmes économiques qui se posent à propos du secteur informel, et sur lesquels la science économique disserte. Recensons les principaux thèmes où se cristallise la réflexion sur le secteur informel, et que ces entretiens mettent en lumière.

1) La définition du secteur informel:

Ces trois unités de production de la branche de la confection possèdent un certain nombre de points communs. Il s'agit d'industries microscopiques mobilisant de faibles quantités de facteurs de production (travail et capital) et qui génèrent un volume d'output infinitésimal à l'échelle des grands agrégats macro-économiques. En forçant le trait, on pourrait assimiler certaines de ces activités à du bricolage, si elles ne permettaient de faire vivre quotidiennement les trois familles considérées.

---

12) Comme un des objectifs de cette thèse est justement de donner à la notion de secteur informel une définition scientifique rigoureuse, on acceptera dans un premier temps cette expression dans son sens véhiculaire le plus commun.

Toutes ont encore en commun un lien à l'Etat relativement lâche: aucune ne respecte la législation en vigueur. Les deux premières unités ne sont connues d'aucun des registres administratifs ou fiscaux. Quant à la dernière, si son propriétaire se déclare en règle avec les autorités publiques, elle n'est affiliée à aucun des régimes de sécurité sociale, pourtant obligatoire pour tous les établissements employant des salariés.

Formes de production spécifiques et de type "artisanal", mode de fonctionnement en marge des régulations publiques: autant de clefs d'entrée qui alimentent le débat sur le secteur informel, dans un champ de recherche où s'affrontent "écoles" et courants.

Mais au delà de ces caractéristiques partagées par nos trois unités, une certaine diversité se fait jour. La question est alors de savoir si ces différences sont susceptibles de nous amener à classer nos trois établissements dans la catégorie du "secteur informel", ou au contraire à distinguer suivant les cas, entre ceux qui en font partie et les autres, en fonction des critères de partition retenus.

Ainsi, on a souvent assimilé le secteur informel à l'ensemble des unités régies par des modes de production non capitalistes ou pré-capitalistes (13). Ce serait d'ailleurs la coexistence de ce secteur avec un secteur typiquement capitaliste qui serait une des composantes structurelles des économies des pays en développement (PED). Dans une telle perspective, et en considérant la relation salariale comme le facteur d'identification du secteur capitaliste, nos trois unités se situent de part et d'autre de la ligne de démarcation entre secteur informel et secteur formel; les deux premières appartenant pleinement au secteur informel, puisqu'elles n'emploient pas de main d'oeuvre salariée (tout au plus de la main d'oeuvre familiale), tandis que la dernière en serait exclue.

Si maintenant on adopte un critère de taille, plus souvent retenu pour ses bonnes propriétés opérationnelles que pour sa signification économique directe (14), et si on fixe la limite du secteur informel en-deçà de 5 personnes employées dans l'établissement, la première unité garde son statut informel. Mais les deux autres n'en font plus partie.

---

13) Voir GARCIA B., "Desarrollo económico y absorpción de fuerza de trabajo en México. 1950-1980", El Colegio de México, 1988, 212p.
14) Le critère de taille est facile à mettre en oeuvre dans les enquêtes, et est considéré comme un bon indicateur statistique, corrélé avec un certain nombre de caractéristiques économiques des unités de production.

Enfin, si c'est la relation au système législatif en vigueur, réglementant les activités de production sur le territoire national, toutes les combinaisons sont à nouveau envisageables pour classer nos trois unités, en fonction du choix de l'indicateur d'informalité retenu. La non-affiliation aux organismes de sécurité sociale nous induirait à les identifier toutes comme membres du secteur informel. Par contre, le recours à l'enregistrement fiscal ne nous amène à verser que les deux premières unités dans la catégorie du secteur informel.

L'ambiguïté sur la définition du secteur informel est encore accentuée par la pratique effective des autorités locales. Le premier entretien nous montre qu'un certain seuil de tolérance est accepté par les inspecteurs des impôts et autres agents de l'Etat chargés de l'application des lois du travail. Ceux qui sont entrés en contact avec la couturière à domicile, qui exerce son activité en-deçà d'un certain montant de production et de chiffre d'affaire, se sont refusés à la pénaliser pour avoir enfreint les règles officielles. Il existe donc un décalage, particulièrement courant dans les PED entre législation "théorique" et normes sociales implicites, ou bien sûr l'arbitraire et la corruption règnent en maître.

On pourrait multiplier à l'envie les exemples de critères effectivement retenus dans la pléthore d'enquêtes existantes sur le secteur informel. Suivant les cas, ils établiront la ligne de partage entre secteur informel et formel au-delà des trois unités présentées (toutes en feront partie), ou à l'intérieur même de l'ensemble qu'elles constituent (certaines y seront incluses, d'autres non).

2) La mesure et l'appréhension quantitative du secteur informel

Du point de vue de la macro-économie, le véritable casse-tête que constitue la définition du secteur informel ne vaut d'être résolu que si ce secteur ne représente pas un segment quantitativement marginal de l'économie du Mexique, et plus généralement des PED. Les vendeurs à la sauvette des grandes villes occidentales ne focalisent l'attention des économistes que depuis que ce phénomène a pris une certaine ampleur dans ces pays. Longtemps, cette manifestation de l'activité productive a été considérée comme une quantité suffisamment négligeable pour qu'on ne s'en préoccupe pas ou peu. Or, tel n'est pas le cas dans les pays du tiers monde.

Toutes les études entreprises sur ce type d'activité depuis près de 20 ans et dont nos entretiens donnent une image partielle montrent qu'une fraction importante de la population active s'insère sur le marché du travail dans des conditions analogues. Dans ces conditions, il devient pertinent d'obtenir la mesure la plus exhaustive et la plus fiable possible du secteur informel. Cependant, les interviews mettent en lumière les difficultés potentielles qui émergent lorsqu'on s'attelle à une telle tâche.

D'abord quelle base de sondage retenir? Et quelle pourrait être la stratégie d'échantillonnage permettant d'appréhender des unités de production aussi insaisissables? Aucune de celles que nous avons présentées ne dispose d'un local fixe, facilement repérable par un agent recenseur quadrillant les rues d'un quartier ou d'une ville; et a fortiori s'il s'agissait de les "traquer" à la campagne.

Si la troisième unité pourrait éventuellement être identifiée grâce au volume de capital qu'elle mobilise, et bien qu'elle s'exerce à domicile, comment savoir dans le premier cas qu'il s'agit d'une activité marchande, et de ce fait susceptible d'être prise en considération par la Comptabilité Nationale?

L'obtention d'estimations des principales grandeurs économiques attribuables au secteur informel (production, emploi, capital) est d'abord conditionnée par l'élaboration de méthodes permettant l'identification de **l'ensemble des unités informelles**, les entretiens nous donnent un aperçu d'une autre difficulté majeure.

Comment mettre en place des procédures d'enregistrement des principaux flux économiques, au niveau des établissements, alors qu'aucun de nos exemples ne tient de comptabilité formelle (voire même personnelle)? Comment différencier, au niveau des comptes de patrimoine, ce qui revient au ménage en tant qu'unité de consommation, et ce qui revient à l'unité de production? Comment établir et mesurer la structure des coûts alors même que les processus de production ne sont pas standardisés? Les tâtonnements successifs que permettent l'entretien oral montrent la distance qui existe entre l'économiste et ses concepts d'une part, et les catégories familières qui règlent l'activité du petit patron informel, d'autre part. Un questionnaire d'enquête peut-il avoir raison de cet immense fossé?

Voilà autant de problèmes méthodologiques qu'il faudra être capable de lever si l'on veut faire entrer le secteur informel dans le champ des nomenclatures économiques.

3) L'hétérogénéité et les performances économiques du secteur informel

Les trois entretiens que nous présentons ici font partie d'une série d'une cinquantaine d'interviews que nous avons réalisés entre 1987 et 1988 au Mexique. Le choix des branches d'activité principalement centré sur des secteurs industriels de biens de consommation (alimentation, textiles cuirs et bois) le petit commerce et les services aux ménages (garagistes, réparateurs en tous genres) a été motivé par l'intuition sur les lieux de prédilection du secteur informel et les résultats de l'enquête de 1976 sur l'emploi informel (15). Plus de la moitié a été menée dans la zone urbaine de la ville de Mexico. Mais pour faire contrepoids et tenter de saisir les caractéristiques propres du marché du travail de la capitale, nous nous sommes intéressés à d'autres villes du pays. Pour apprécier la dimension régionale du secteur informel, nous avons procédé à une typologie grossière des bassins d'emploi urbain, en distinguant trois groupes distincts:

- la conurbation de Mexico

- les deux plus grandes villes du pays, à savoir Guadalajara et Monterrey

- les villes de la frontière nord, zone de "maquiladoras", avec Ciudad Juarez.

Cet échantillon non représentatif donne un premier aperçu de la diversité du secteur informel.

L'objectif de cette étape de la recherche était de prendre un premier contact avec une réalité assez méconnue de l'activité économique, et de commencer à formuler les premières hypothèses concernant le secteur informel. Elle a aussi servi de base à l'élaboration d'un questionnaire d'enquête quantitative.

Le contact avec les interviewés a été établi par relations personnelles. Compte tenu de la suspicion qu'aurait inspirée la visite à l'improviste d'un étranger, travaillant en plus dans le secteur public (alors que la plupart des membres du secteur informel ne remplissent pas les conditions légales d'enregistrement), ce sont les employés de l'Institut National de la Statistique qui ont proposé quelques adresses parmi leurs connaissances (parents et amis), sur une base volontaire. Ce système s'est révélé particulièrement efficace pour instaurer une relation de confiance entre intervieweur et interviewé. Nous n'avons eu à déplorer aucun rejet.

---

15) Encuesta Complementaria a la ECSO, PNUD, Secretaria del trabajo, México, 1979.

La méthode employée au cours de ces entretiens est la technique des interviews semi-directifs, l'enquêteur suivant un fil directeur préalablement défini, tout en laissant suffisamment d'espace de liberté à l'interviewé pour pouvoir développer librement ces centres d'intérêt. Ils ont tous été enregistrés, puis retranscrits et dactylographiés intégralement (en espagnol). Ce type de technique présente des inconvénients (celui de l'absence de représentativité notamment), mais aussi l'immense avantage de pouvoir retracer dans son intégralité la complexité des itinéraires et des comportements, la diversité des logiques de production en oeuvre dans le secteur informel.

Nous ne chercherons pas dans cette introduction à ouvrir totalement le chantier d'investigation que représentent ces entretiens ni à en exploiter intégralement les résultats. Mais cette brève présentation vise à mettre en perspective l'hétérogénéité des situations rencontrées dans le secteur informel.

A l'heure de l'ouverture de ce travail, il a fallu adopter une ligne de conduite pour choisir un nombre restreint d'entretiens. Nous avons volontairement sélectionné, résumé et traduit trois d'entre eux pour montrer que même en imposant une contrainte d'homogénéité sur la branche d'activité (ici la confection), et à travers elle un certain nombre de conditions sur les techniques de production (par exemple notre choix exclut de fait les activités itinérantes), les éléments de différenciation étaient importants.

On peut alors s'interroger pour savoir si la profonde hétérogénéité qui caractérise ces trois interviews, et qui aurait été accentuée si on avait considéré d'autres branches et d'autres formes de production (par exemple le cas d'un rémouleur faisant du porte à porte, ou celui d'un poste de rue consacré à la vente de "**tacos**" et autre "**antojitos mexicanos**" (16)), ne suffit pas en soi à faire "imploser" le secteur informel comme agrégat statistique.

La distance qui sépare notre couturière à domicile de l'atelier avec ses deux salariés n'est-elle pas plus grande que celle qui existerait entre ce dernier établissement et une PME traditionnelle, telle qu'on pourrait la trouver en France, et qu'on ne s'aviserait pas de qualifier "d'informelle"? Si tel était le cas, il serait peut-être plus pertinent d'adopter une représentation du secteur productif comme un continuum d'entreprises plus ou moins grandes, plus ou moins prospères, plutôt que de retenir une formulation fondée sur un dualisme rigide. Pour tester empiriquement **l'hypothèse de l'existence du secteur informel**, il faudra tenter d'élaborer une classification soit des unités de production, soit de la main d'oeuvre, qui en termes statistiques devra minimiser la variance intra-classes et maximiser la variance inter-classes.

---

16) Antojitos mexicanos: petits amuse-gueule typiquement mexicains. Pour plus de précision sur ces entretiens, voir annexe III.

Apprécier la place occupée par un éventuel secteur informel conduit à se poser la question de ses performances économiques, par rapport à d'autres segments productifs. Ainsi, les estimations de revenu perçu par chacun des trois interviewés se situent de part et d'autre du salaire minimum. Encore faudrait-il, pour apprécier correctement le montant des rémunérations et la productivité du travail dans le secteur informel, normer le revenu hebdomadaire ou mensuel par le nombre d'heures effectivement travaillées.

Si l'on effectue cette correction pour nos trois cas, l'éventail des rémunérations se resserre sensiblement, et tous dépassent la limite du salaire minimum horaire. Mais le calcul ne doit pas s'arrêter là. Il faut aussi prendre en compte la main d'oeuvre familiale non rémunérée qui participe au processus de production.

En comparant le revenu moyen obtenu par nos trois cas à celui du secteur public par exemple, on obtient des éléments de réponse pour savoir si, en temps de crise, le secteur informel est une poche de marginalité regroupant tous les exclus et la main d'oeuvre secondaire, ou s'il constitue une véritable alternative pour certaines catégories de la population active qui aurait très bien pu s'insérer sur le marché du travail formel. Encore une fois, pour affiner le diagnostic il convient d'intégrer la structure des qualifications, l'ancienneté, le poste réellement occupé.

La question des revenus (revenu moyen, variance et variabilité inter-temporelle) n'est qu'un aspect particulier (même s'il est fondamental) dans l'appréciation des performances relatives du secteur informel. On voit sourdre des interviews d'autres éléments explicatifs du rôle économique et social du secteur informel dans la société mexicaine comme la place qu'y occupe la femme, les rythmes de travail, ou la question des prestations.

4) Les formes d'articulation du secteur informel au reste de l'économie mexicaine

La mise en lumière des propriétés statiques du secteur informel, des éléments qui le caractérisent ne suffit pas à préciser le rôle qu'il joue dans le système productif mexicain. Pour ce faire il faut mettre à jour sa dynamique, ses mécanismes de reproduction et ses modalités d'insertion dans le tissu économique d'ensemble. La question peut se résumer à l'appréciation du degré d'autonomie ou de dépendance du secteur informel.

Nous avons déjà noté à propos des problèmes de méthodes, la forte intersection qui existe dans le secteur informel entre unités domestiques et unités de production. Cette imbrication nous amène à nous interroger à la fois sur la modélisation standard des comportements telle que la formalise la macro-économie traditionnelle, et sur le rôle des revenus tirés des activités informelles au niveau des ménages.

Usuellement, le cadre stylisé de la macro-économie, assise sur les catégories de la Comptabilité Nationale, distingue deux types d'agents privés effectuant deux types d'opérations différentes: les ménages dont la fonction principale est la consommation, et les entreprises qui réalisent la production. Cette distinction s'avère inopérante lorsqu'on l'applique au secteur informel. Dans ce secteur ces deux types d'unités se confondent.

Le second entretien montre un cas ou l'adéquation entre ménage et unité de production est parfaite. Mais il existe d'autres configurations possibles. Le cas de la couturière à domicile donne l'exemple d'une unité de production n'impliquant qu'un sous-ensemble de l'unité de consommation. Quant à l'atelier avec ses salariés, il illustre le cas inverse où c'est l'unité domestique qui est incluse dans l'unité de production, le travail salarié étant contracté en dehors du ménage. Ce constat doit-il nous conduire à remettre en question (localement peut-être) les catégories analytiques de la macro-économie?

En poursuivant dans cette direction, on peut s'interroger sur la fonction-objectif poursuivi par de tels agents "hybrides". L'hypothèse de comportements rationnels et optimisateurs (maximisation de la fonction d'utilité sous la contrainte de budget pour le consommateur, ou maximisation du profit à l'intérieur de la frontière de production pour l'entreprise) que postule le courant marginaliste en économie, tient-elle toujours?

Le premier entretien ne nous montre-t-il pas un agent consommateur qui met en oeuvre une activité de production afin de satisfaire un niveau minimum, jugé satisfaisant, de besoins élémentaires (17)? En l'occurrence, l'achat d'un logement, puis l'obtention d'un niveau de revenu suffisant pour combler les aspirations des enfants, en termes de consommation et d'éducation.

De façon plus concrète, le secteur informel constitue-t-il un simple revenu d'appoint dans le budget des ménages comme semble l'indiquer le premier entretien, ou est-il la ressource monétaire principale, voire unique, d'un grand nombre de familles (cas n°1 et 2)?

Quelle est l'autonomie réelle du secteur informel? Dans un cas (cas n°2), le père de famille qui dirige l'atelier familial n'a jamais travaillé comme salarié dans une grande entreprise. Il correspond au profil "archétypal" qu'on se fait du petit patron informel, migrant de la campagne pour venir chercher fortune en ville, mais gardant un farouche désir d'indépendance. Son refus viscéral de la condition salariale l'a conduit à éviter systématiquement toute "compromission" avec le secteur moderne (privé ou public). Il ne demande rien à l'Etat, mais en contrepartie, il ne veut à aucun prix que ses agents viennent se mêler de ses affaires.

---

*17) Soit le paradigme du "comportement de satisfaction" (satisficing behavior) avancé par H.SIMON. SIMON H., "**Rational choice and the structure of environment**", Psychological Review, 1956.*

L'épargne nécessaire pour réaliser le premier investissement a été accumulée à partir d'un emploi antérieur de vendeur ambulant. Il se refuse à traiter avec les banques et à se lier à des sous-traitants; deux institutions perçues comme "exploiteuses", qui viendraient grever son bénéfice et sa liberté économique.

Dans son cas, on peut parler d'une relative indépendance par rapport au secteur moderne. Encore faudrait-il, pour conclure à l'autonomie totale à l'intérieur du secteur formel, vérifier que d'une part il n'achète ni ses matières premières ni son équipement à des entreprises du secteur moderne. Et d'autre part, que ses clients ne sont pas eux-mêmes des salariés du secteur formel. Ce qui reviendrait à articuler les deux secteurs par le biais de la dépense du revenu. Ces conditions d'autonomie parfaite ont peu de chance d'être satisfaites dans le cas du secteur informel de type artisanal. D'ailleurs, la première clientèle de cet atelier de couture n'a-t-elle pas été un grand centre médical?

La couturière à domicile, dont l'activité est plus marginale (en termes de volume de production) est elle aussi restée en partie à l'écart de la sphère moderne de l'économie. Pourtant elle la côtoie et en dépend. Contrairement à l'exemple précédent, elle a étudié pour devenir infirmière puis elle a travaillé comme ouvrière du secteur moderne. Sans doute le mariage a-t-il été le facteur déterminant de son retrait d'activité formelle. Mais son travail de couture n'est possible en l'état que tant que son mari apporte un revenu, certes insuffisant mais fondamental, à la maison. Dans ce cas, c'est au niveau du revenu familial que l'intrication entre revenu formel et informel est la plus intense. Si les revenus tirés de l'activité informelle constituent un appoint dans le revenu total du ménage (son montant est inférieur, malgré ce qu'affirme la couturière, à celui de son mari), l'inverse est aussi vrai. Cette famille pourrait-elle survivre avec le seul salaire de l'époux? A quelles stratégies alternatives faudrait-il avoir recours pour échapper à une dégradation massive du niveau de vie?

Le troisième entretien nous montre l'exemple d'une personne qui a su mobiliser toutes les ressources disponibles dans le coeur moderne de l'économie mexicaine pour s'établir à son compte dans le secteur informel. Après avoir travaillé près de 20 ans dans une grande entreprise d'imprimerie, et gravi les échelons de la hiérarchie ouvrière et syndicale, il a mis ses compétences acquises dans ce secteur au service d'un projet professionnel mûri de longue date.

L'irrésistible force d'attraction que représente pour le monde ouvrier mexicain le statut d'indépendant ou de petit patron est la raison principale de cette forme de "pantouflage" dans le secteur informel. On retrouve dans le parcours d'activité de cet homme, la trajectoire en trois étapes **(salarié du secteur informel-salarié du secteur formel-indépendant du secteur informel)** que certains auteurs considèrent comme l'itinéraire modal de la main d'oeuvre dans les pays d'Amérique Latine (18).

S'il n'a pas mis directement à profit sa qualification technique d'ouvrier typographe (19), le choix de la confection marque la prégnance des savoir-faire familiaux. En effet, il a progressivement appris la couture grâce à sa femme, qui elle même tenait ses compétences de sa mère à lui, dont c'était le métier. Il a d'ailleurs pu compter sur l'appui de sa mère et de ses frères, eux-même à la tête d'un atelier de couture et confection.

Mais on notera que son expérience professionnelle antérieure lui a été d'une grande utilité. D'abord parce que son statut de contremaître lui a permis de se familiariser avec la gestion du personnel et les responsabilités qu'engendrent naturellement la création et la conduite d'une petite entreprise. Son activité syndicale lui a aussi donné une connaissance approfondie de la loi du travail et du droit commercial. Cette compétence s'avère d'une grande utilité pour s'orienter et jongler dans le "maquis" législatif censé régir les activités de production au Mexique. C'est ce qui explique l'assurance dont il fait montre lorsqu'il reçoit la visite d'inspecteurs publics (véritables ou imposteurs) venus vérifier l'état de ses comptes.

C'est aussi cette expérience syndicale qui est à l'origine de sa vision synthétique des mécanismes économiques au niveau global (réflexions sur l'inflation, l'emploi et la politique économique) ou sectoriel (structure du marché, formation des prix). Il sait mettre à profit cette connaissance économique générale pour la mettre en application dans sa propre activité.

L'unité de production qu'il dirige est profondément immergée dans le tissu économique d'ensemble. En premier lieu, c'est avec ses indemnités de licenciement qu'il a pu constituer son capital de départ. L'épargne accumulée sur son salaire d'ouvrier n'aurait certainement pas suffi pour acquérir un stock de machines aussi conséquent. Sans l'appui du secteur moderne (volontaire ou non), cette petite entreprise n'aurait pas vu le jour, ou tout au moins n'aurait pas pu exercer à ce niveau d'activité.

---

18) Voir troisième partie, chapitre III-1.

19) La création d'une micro-entreprise d'imprimerie eût requis plus de capital-machine à l'origine. De plus, il n'aurait pas pu recourir aussi facilement à la main d'oeuvre familiale, notamment féminine.

Ensuite, c'est le secteur formel qui impulse le développement de sa production à travers ses clients aussi bien que ses fournisseurs; même s'il refuse à la fois la sous-traitance et les crédits bancaires. Les gros contrats qu'il a su trouver sont le fait d'une école publique (fabrication d'uniformes scolaires), tandis que les crédit-fournisseurs lui permettent d'accroître son volume d'activité. C'est ce qui explique sa plus grande sensibilité au cycle économique par rapport aux autres cas présentés ici général, et la forte baisse de régime depuis 1982. Cet exemple nous montre l'existence d'un secteur informel pro-cyclique, dont la dynamique évolue en phase avec le secteur moderne de l'économie. Il est significatif que ce soit l'unité la plus "formelle" de nos trois cas qui soit le plus intimement connectée avec le secteur formel.

Il est un domaine où l'influence du secteur moderne peut s'avérer fatale au secteur informel, vecteur de l'espace social véhiculant des valeurs positives. Pour chacun des trois interviewés, une des raisons invoquées pour stimuler sa propre activité dans le secteur informel c'est l'éducation des enfants. Il est surprenant de noter le niveau élevé de scolarisation des jeunes (systématiquement supérieur au second cycle des lycées). Mais cette incorporation massive de la jeune génération à l'école publique, avec son cortège de mythes sur les carrières réussies, qui est d'un côté la condition de l'amélioration de la productivité et de la rentabilité du secteur informel, représente d'un autre côté un risque fondamental pour la survie du secteur.

Sans prétendre à l'exhaustivité, voilà brossé à grands traits un ensemble de questions auxquelles nous tenterons de répondre au cours des prochains chapitres. Les interrogations que nous avons soulevées dans cette introduction conduisent directement au plan de cette thèse. **Celle-ci se décompose en trois parties, chacune étant elle-même subdivisée en quatre ou cinq chapitres**. Nous présenterons succintement chacune des grandes parties, puisque chacune s'ouvrira par une introduction spécifique.

III.- PRESENTATION DE LA THESE:

La première partie, intitulée "**méthodes**", cherche à contribuer à l'élaboration d'un objet en construction. L'extrême diversité des approches existantes sur le secteur informel représente, à terme, un facteur plus inhibiteur que fécond pour l'analyse économique des pays en développement (PED). Partant de ce constat, nous nous interrogerons sur la pertinence même du concept de secteur informel.

Les thèses les plus contradictoires sur le rôle du secteur informel dans le fonctionnement des marchés du travail, sur ses modes d'articulation au coeur moderne des économies des pays du tiers-monde, et plus généralement sur son potentiel dans des processus de développement, ne sont elles pas la conséquence directe de l'absence d'harmonisation des définitions que chacun adopte du phénomène? Cette absence de consensus a récemment conduit un certain nombre d'économistes à en rejeter la validité.

Dans cette première partie, notre réflexion se situera en amont de l'analyse des phénomènes économiques liés au secteur informel, pour tenter de faire le point sur les problèmes de définitions et de mesures quantitatives. Nous explorerons les liens existants entre différentes notions comme celles d'économie souterraine, de secteur informel ou d'activités illégales, afin d'établir une typologie des diverses manifestations de l'économie non enregistrée dans les PED.

Confrontant l'expérience originale que nous avons menée à l'Institut de la Statistique du Mexique, et l'état de la question telle qu'elle est traitée dans la pensée économique, voire dans la pensée en sciences sociales, nous déboucherons sur une proposition méthodologique positive pour le secteur informel. Nous nous ferons avocat d'un cadre d'analyse standardisé, permettant de réduire les conflits méthodologiques, et partant, les divergences d'interprétations trop souvent mal fondées, sur le phénomène en question.

Notre choix, que nous qualifierons de **macro-comptable**, repose sur le cadre d'analyse de la comptabilité nationale. L'intégration du secteur informel en tant que secteur institutionnel à part entière dans les comptes nationaux permettra d'assurer la cohérence globale des flux économiques au niveau national tout en conservant sa spécificité irréductible. Il sera alors possible d'en préciser les contours sur une base homogène, de comprendre sa dynamique, sans pour autant gommer l'indéniable diversité de ses fonctions au sein de chaque pays. A notre avis, cette solution est un préalable incontournable à une véritable analyse macro-économique du secteur informel, et compte tenu de son poids dans les économies concernées, de l'ensemble des économies des PED.

La seconde partie tente de soumettre les principes élaborés dans la première partie au cas du marché du travail de la capitale mexicaine. En décomposant le tissu productif en quatre secteurs (secteur public, grandes entreprises privées, petites et moyennes entreprises, et secteur non enregistré) nous apprécierons la spécificité du secteur informel tant d'un point de vue statique que dynamique. Nous nous fixons trois objectifs principaux.

En premier lieu, nous nous interrogerons sur l'existence même du secteur informel. La question de fond est de savoir si celui-ci existe bien, et s'il peut être empiriquement identifié. S'il est toujours possible de définir a priori un secteur informel à partir d'un critère postulé de manière ad hoc, rien n'assure qu'une telle partition n'opère pas un découpage arbitraire et inopérant à l'intérieur d'un véritable continuum d'entreprises ou d'établissements. Les techniques d'analyse des données mises en oeuvre et les résultats obtenus serviront de validation rétrospective de la proposition formulée dans la première partie.

En second lieu, nous étudierons les propriétés statiques du secteur informel, par rapport aux trois autres secteurs mentionnés plus haut. Ce travail sera effectué à partir d'une coupe transversale du marché du travail, que nous fournit l'enquête sur l'emploi au troisième trimestre 1987. Ce sera l'occasion de mettre à l'épreuve un certain nombre de thèses en vigueur dans la littérature économique, pour justifier la place du secteur informel dans l'économie mexicaine, et plus largement dans l'économie des PED. Nous chercherons à apprécier le rôle des migrations, de la main d'oeuvre secondaire, des qualifications, de la pluri-activité et du sous-emploi dans la genèse du secteur informel. Les caractéristiques propres de la main d'oeuvre employée dans le secteur informel expliquent-elles l'hétérogénéité des structures productives dans un pays semi-industrialisé comme le Mexique, ou cette hétérogénéité résulte-t-elle de facteurs autres que l'offre de travail? De plus, l'analyse des revenus du travail et de l'emploi nous permettra d'investiguer plus précisément sur la nature concurrentielle ou segmentée des marchés du travail dans la capitale.

Enfin, nous aborderons le problème de la dynamique d'ajustement du marché du travail au cours des dix dernières années, et du rôle qu'y joue le secteur informel. Le Mexique vient de connaître une période particulièrement tourmentée, où se sont succédés des retournements conjoncturels d'amplitude majeure. La crise économique initiée au début de la décennie, la nouvelle stratégie économique que les autorités du pays ont mis en oeuvre dès 83-84 (transformation d'un modèle d'import-substitution en un modèle de croissance "industrialo-exportateur"), puis la politique anti-inflationniste du président SALINAS de GORTARI ont eu des conséquences profondes sur la composition de l'emploi et des revenus. Comment le secteur informel a-t-il réagi face à ces bouleversements et que peut-on attendre de lui dans un proche avenir, voilà autant de questions auxquelles nous essayerons d'apporter des réponses argumentées.

La troisième partie adopte une perspective plus large et plus fonctionnelle sur le secteur informel. Dans la seconde partie, nous nous contentions de **comparer** les propriétés différentielles des quatre secteurs institutionnels, pour en déduire la position relative du secteur informel. Ici, nous analysons **les liens directs** qui se nouent entre eux. De plus, notre point de vue dépasse le cadre exclusif du marché du travail pour intégrer les inter-relations entre différents types d'unités de production. Cet aspect de l'étude du secteur informel est sans doute le plus méconnu.

Une première forme d'articulations entre le secteur informel et le reste de l'économie touche aux trajectoires de mobilité sectorielle des actifs. Celles-ci sont appréciées tant au niveau individuel (mobilité professionnelle au cours du cycle de vie) que du point de vue inter-générationnel (mobilité sectorielle entre générations successives).

La seconde forme d'articulations que nous prenons en considération a trait à la constitution du revenu des ménages, et au rôle du secteur informel dans la stratégie de reproduction des unités domestiques. Les modes d'exploitation de la main d'oeuvre familiale constitue un point nodal pour comprendre les mécanismes de subsistance des unités informelles et les formes d'insertion individuelle au marché du travail. La perspective de l'unité familiale sera pour nous l'occasion de compléter le tableau que nous avons brossé préalablement sur la capacité d'adaptation du secteur informel dans l'univers incertain des dernières années.

Enfin, le troisième type d'articulations qui fait l'objet de développements spécifiques repose sur les relations entre les unités de productions informelles et les autres secteurs. A cette occasion nous abordons le problème de la sous-traitance et celui du mode de financement des activités informelles (que ce soit lors de la création des unités de production ou pour entretenir leur fonds de roulement). Ces deux thèmes revêtent une importance fondamentale pour comprendre la dynamique du secteur informel. D'une part, l'extension de la sous-traitance est une des composantes de base du nouveau modèle de croissance. Dans ces conditions, on s'interrogera pour savoir si, dans sa stratégie de reconversion, le capital mexicain a su mobiliser les avantages comparatifs du secteur informel (coût de main d'oeuvre, flexibilité) pour assurer sa propre rentabilité. D'autre part, les institutions financières nationales et internationales auront-elles su diversifier l'orientation de leurs prêts afin de favoriser l'émergence d'un secteur informel plus productif?

La recomposition de ces différentes dimensions des liens formel/informel en un ensemble structuré doit nous conduire à une nouvelle interprétation des potentialités du secteur informel, et de sa capacité à participer au développement économique du pays.

Ce travail a pu bénéficier d'une masse d'informations particulièrement conséquente; en particulier de données d'enquêtes. Nous avons eu le privilège d'exploiter pour la première fois au Mexique l'enquête-emploi à partir de laquelle nous avons constitué un échantillon représentatif à l'échelle du marché de l'emploi de la capitale pour la période courant du second trimestre 1986 au dernier trimestre 1989.

Par ailleurs, nous avons aussi eu recours aux deux enquêtes spécifiques sur le secteur informel réalisées entre 1987 et 1988. La première couvre le bassin d'emploi de Mexico et la seconde embrasse un échantillon représentatif du secteur informel pour l'ensemble des zones urbaines du pays (20). Nous avons eu la chance de participer directement à la réalisation de ces enquêtes et d'y introduire un certain nombre de spécifications qui nous sont propres.

Cependant la double contrainte imposée par l'exploitation de sources d'origine différente et par l'étude d'un thème dont les instruments d'analyse doivent être forgés en "temps réel", au fur et à mesure que la problématique s'affine, ne permet pas d'assurer la parfaite compatibilité entre les deux sources. Ainsi, la définition du secteur informel dans l'enquête-emploi est basée sur le critère du non-enregistrement, tandis que celle qui est adoptée dans les enquêtes spécifiques part d'un critère de taille des établissements. Mais cette légère divergence de définition n'introduit qu'un biais du second ordre dans notre étude, eût égard à l'ampleur du problème traité.

D'un point de vue général, ces sources sont à la fois riches et pauvres. Riches, parce qu'elles mêlent informations quantitatives (les enquêtes) et qualitatives (les entretiens). La thématique du secteur informel prête tout spécialement à ce type de combinaisons. Riches encore, parce qu'on a pu utiliser d'importantes masses de données accumulées à l'institut de statistiques, pour la plupart en friches, et touchant par un côté ou un autre des aspect particuliers du secteur informel. Mais les sources sont aussi pauvres parce que la dimension temporelle est souvent inexistante. L'absence de séries chronologiques longues limite la portée des interprétations que l'on peut avancer. Pauvres aussi parce que l'analyse macro-économique du secteur informel ne dispose par encore d'un cadre analytique standardisé, qui aurait pu nous épargner la laborieuse constitution d'outils opératoires.

Nous voudrions conclure cette introduction par une dernière remarque liminaire. Compte tenu des données dont nous disposions, deux voies s'ouvraient à nous pour traiter du secteur informel:

---

20) En fait des villes de plus de 100 000 habitants. La méthodologie de ces enquêtes est présentée dans le chapitre I-3 et dans les annexes I et II.

– choisir un thème d'étude très ciblé, s'intégrant bien dans la division du travail scientifique, et ne s'intéressant qu'à un aspect du phénomène de l'informalité. Et par conséquent, se limiter aux seules sources nécessaires à l'analyse du problème;

– choisir un mode plus "extensif" d'analyse, permettant de faire l'exploitation la plus large possible des données disponibles.

Nous avons retenu la seconde solution, même si "l'art de la thèse" tend à légitimer la première. Deux raisons fondamentales ont motivé notre choix.

La première provient de la réalité même de ce que représente le secteur informel. Rarement phénomène social n'aura été aussi réfractaire à l'emboutissage dans les catégories académiques de la science économique. Le secteur informel produit, emploie et distribue des revenus. Il participe au circuit économique d'ensemble. Par conséquent, il relève bien du champ de l'économie. Mais il joue aussi un rôle dans les mécanismes de reproduction et de cohésion des unités domestiques. Par là, il est déjà plus ardu de le faire cadrer avec les seuls contours de la science économique. Enfin, il met aussi en jeu des modes de sociabilité spécifiques, des réseaux de solidarité, des flux migratoires, des systèmes de valeur (relation au travail, rôle de la famille, vision du "progrès" et de la "modernité") dont l'étude sort clairement du champ de l'économie (du moins telle qu'on la pratique aujourd'hui).

On peut pousser encore plus loin l'argument. Au sein des sous–disciplines qui se sont constituées à l'intérieur même de l'économie, vers laquelle se tourner? L'économie du travail? Mais la plupart des théories tournent autour de la formation des salaires. Or dans le secteur informel moins de la moitié de la main d'oeuvre est salariée. La micro–économie du producteur peut–être? Mais elle n'a été formalisée que dans le cadre de l'économie paysanne. La macro–économie alors? Mais la théorie d'un circuit où le secteur informel prendrait sa place reste encore à construire.

A la croisée des chemins de l'anthropologie, de la sociologie et de l'économie, l'intelligence du secteur informel ne saurait se passer d'une approche multi-disciplinaire. Tout au moins pour l'instant où l'on connaît si peu de chose sur sa forme et son rôle (21). La vision tronquée des choses qui résulte de l'application des seuls instruments de l'économie (de la sociologie ou de l'anthropologie) à l'étude d'un phénomène complexe et multiforme est une posture scientifique acceptable lorsque le thème en question a déjà été bien balisé, afin que des gardes-fous aux interprétations les plus partielles existent effectivement. Or tel n'est pas le cas de l'étude du secteur informel. Nous aurons l'occasion de montrer que nous aurions été conduits aux contre-sens les plus flagrants si les entretiens anthropologiques ne nous avaient permis d'éviter de tels écueils.

La seconde raison pour tenter de traiter du secteur informel dans ses contours les plus larges découle de la première. Etant donnée le niveau de méconnaissance du sujet, au Mexique tout particulièrement, un premier défrichage s'impose. Celui-ci doit permettre de définir un cadre général d'analyse, et de proposer une vision globale du phénomène. Dans cette perspective, ce travail ne constitue qu'un premier pas. D'une part pour qu'il ne soit plus possible de dire tout et n'importe quoi sur le sujet, faute d'informations. d'autre part, afin de servir de point de départ pour affiner les hypothèses, susciter de nouvelles interrogations et tenter d'y répondre.

Dans les PED, au Mexique, l'inertie est grande. Il existe encore d'immenses zones d'ombres sur les mécanismes économiques et sociaux régulant ces pays. L'information est distillée au compte-goutte faute de moyens. Bien souvent elle se perd, et disparaît définitivement. Dans ce contexte, nous avons choisi d'embrasser le champ le plus large possible, à la mesure de l'importance des données que nous avions pu accumuler. Pour que la mémoire puisse se garder. Le prix à payer est sans doute la "lourdeur" du texte que nous donnons à lire.

---

21) Il ne s'agit pas d'une profession de foi sur l'intérêt immanent de la pluri-disciplinarité en soi, mais bien de sa nécessité dans le cadre actuel de l'analyse du secteur informel

PREMIERE PARTIE

METHODES

INTRODUCTION

1. Le nouvel engouement pour le secteur informel: un phénomène mondial

La thématique du secteur informel et sa mesure comptable est sans nul doute un centre d'intérêt majeur, dans le contexte macro-économique particulièrement heurté que connaissent les pays en développement, depuis près d'une décennie. La crise économique, dont les caractéristiques sont en grande partie commune à l'ensemble de ces pays (chute du PIB et du niveau de vie, pressions inflationnistes, hémorragie financière liée au poids des dettes, publiques et extérieures, sous-emploi massif et croissant), ne semble pas près de se résorber. A ceci, il s'ajoute une crise politique aiguë, embrasant des pays jusque là épargnés (Côte-d'Ivoire, Gabon). Ces symptômes provoquent une perte de confiance généralisée dans la capacité des gouvernements à redresser un bilan profondément négatif.

Cette déréliction des sociétés du tiers monde se traduit par une capacité de plus en plus ténue de l'Etat à assurer la régulation économico-politique des ensembles nationaux. Son pouvoir de contrôle s'amenuise. La corruption bureaucratique se généralise, tandis que la marge de manoeuvre financière régresse singulièrement. Naturellement, cet état de fait se répercute sur les systèmes d'informations économiques nationaux, dont les instituts de statistiques sont les garants. Un hiatus sans cesse croissant se crée entre nouvelles formes de production et de relations de travail, qui se sont développés de manière accélérée aux cours des dix dernières années, et les méthodes classiques d'enregistrement statistique.

Pour répondre aux bouleversements en cours dans les pays en développement, les agents économiques réagissent en modifiant leurs comportements. Ils adoptent de nouvelles stratégies de reproduction. La résurgence de la croissance des petites activités marchandes en est une manifestation. L'extension du secteur informel (tant urbain que rural) est un indicateur de la nécessité pour les ménages de mobiliser l'ensemble des ressources dont ils disposent pour créer de nouvelles sources de revenus. L'emploi dans le secteur informel est un moyen de contrecarrer la chute drastique du pouvoir d'achat, palliant l'insuffisante capacité d'absorption de la main d'oeuvre par le secteur moderne de l'économie. Par ailleurs, les pratiques d'évasion et de fraudes fiscales ainsi que le détournement des législations du travail se généralisent; et ce d'autant plus facilement que l'Etat n'a plus les moyens de faire respecter les normes qu'il lui-même édictées. Par ce biais, une partie des entreprises des PED tentent de résoudre la crise de rentabilité qu'elles subissent en s'appropriant indûment une partie des recettes publiques. Enfin des pans entiers de l'économie tombent dans la sphère des activités illégales ou délictueuses, notamment à travers la production de drogue et la contrebande.

Au delà de leur évidente hétérogénéité, ces formes d'activité ont toutes un point en commun: elles s'exercent aux marges ou en marge des régulations publiques. Par là, elles constituent un phénomène statistique très peu ou très mal quantifié. Devant l'inadéquation des procédures de mesure traditionnelles, les instituts chargés de la collecte d'informations statistiques se trouvent confrontés à une crise de légitimité. Au Pérou par exemple, des organismes privés (comme le fameux **Institut Liberté et Démocratie** d'Hernando de SOTO, ou encore la société **CUANTO S.A.**, dirigée par Richard WEBB) se placent en substitut au système d'enregistrement statistique officiel, comme producteur d'informations statistiques de base.

Par ailleurs, après bientôt vingt ans de réflexions sur le secteur informel, tant au niveau théorique qu'en ce qui concerne les procédures de mesure, **cette thématique piétine, s'épuise à force d'absence de concepts harmonisés**. Les études se multiplient, se contredisent régulièrement, et s'enferrent dans un débat largement stérile. On peut même penser qu'après l'effet de mode qui lui sourit aujourd'hui, avec la pléthore de ressources qui lui sont accordées, le secteur informel retombera dans l'anonymat. Pourtant, son poids économique n'est pas près de se résorber.

Si les PED semblent être un des terrains de prédilection des activités informelles, ils n'en constituent pas le champ exclusif. La corruption et le marché noir qui appartenaient déjà au paysage économique, voire au paysage "moral" des pays de l'Est, sont des forces avec lesquelles il faudra compter pour mener à bien la transition en cours vers l'économie de marché. Les activités informelles s'accordent très bien avec la période de mutation actuelle, caractérisée par le retrait de l'Etat et par un marché de l'emploi profondément déprimé.

Les pays du Nord eux-mêmes sont touchés par les activités informelles. Les petites activités marchandes restent marginales, malgré un regain notable ces dernières années (vendeurs à la sauvette dans le métro, etc.). Mais la dynamique des rapport Nord-Sud, notamment à travers les migrations internationales, conjuguée à la morosité de la conjoncture économique depuis une quinzaine d'années, engendrant un recul de l'Etat-Providence et une "flexibilisation" des marchés du travail, sont autant de facteurs qui ont donné à ces activités une vigueur nouvelle. Par ailleurs, le travail clandestin, la fraude et l'évasion fiscale vont bien au delà des divers scandales qui éclatent régulièrement dans les pays industrialisés et dont les dernières années ont été particulièrement marquées. Tout récemment l'INSEE estimait que 3% du PIB français de 1988 était imputable à "**l'économie au noir**"(1). Il faut aussi tenir compte des activités de service (vente et consommation de stupéfiants, blanchiment de "l'argent criminel", etc.) qui constituent la contrepartie de la production de drogue dans les PED.

---

1) WILLARD J.C., "L'économie souterraine dans les comptes nationaux", Economie et statistique n.226, INSEE, Paris, nov.1989, pp.35-51.

2. Un débat national très présent au Mexique

Au Mexique, il ne se passe pas une semaine sans que l'on parle dans les médias du secteur informel. Le 13 août 1987 s'est écrit un nouveau chapitre de l'histoire sans fin des luttes perpétuelles et sans issue sur la délocalisation/relocalisation des vendeur ambulants dans la capitale. Des "faucons" à la solde de la mairie du Centre de Mexico agressent dans la rue les vendeurs ambulants, entraînant des scènes de violences et d'émeutes sporadiques. Les reportage sur la marginalité et le sous-emploi se multiplient. L'Iniciativa Privada (cercles patronaux) lance une offensive contre le "trop d'Etat", invoquant des taux d'imposition exorbitants et d'une corruption généralisée. Le thème du secteur informel est certainement, avec celui de la dette extérieure, un élément essentiel du débat qui agite la société mexicaine quant à son devenir.

Outre la presse nationale et les syndicats patronaux, un autre acteur s'est récemment intéressé de près au secteur informel: l'Etat. Ses raisons sont à la fois d'ordre politique et économique. V.TOKMAN en a fait l'analyse (2).

Du côté économique on trouve la stabilité de la taille de l'emploi emploi informel depuis le début des années 50 alors même que le pays connaissait trente années de croissance rapide. Son dynamisme observé depuis 10 ans dans un cadre de dépression et de politiques d'ajustement a bien sûr accentué le phénomène. Les faibles perspectives de croissance de l'emploi dans le secteur moderne, grèvent toutes possibilités d'absorption par celui-ci des cohortes particulièrement nombreuses de jeunes qui vont entrer sur le marché du travail. A ce problème d'emploi, qui suffisait en soi à sensibiliser les autorités mexicaines au problème du secteur informel, est venu s'ajouter la prise de conscience de la possibilité de mettre en oeuvre des politiques d'encouragement peu coûteuses, qui permettraient d'endiguer le reflux massif du pouvoir d'achat des ménages.

A côté des raisons d'ordre économique, il y a aussi des raisons d'ordre politique. Si jusqu'à maintenant le secteur informel n'a pas donné jour à un groupe de pression homogène monnayant son appui politique, ce réservoir d'électeurs potentiellement insatisfaits pourraient bien un jour se réveiller et constituer une force avec laquelle il faudra compter. L'éclosion d'organisations populaires (notamment à la suite du tremblement de terre de 1985) autour de revendications liées aux politiques urbaines (reconstruction de l'habitat détruit, invasions de terrain, etc.) pourrait être le catalyseur d'une mobilisation du secteur informel.

---

2) TOKMAN V., "El sector informal, quince años después", El Trimestre Económico n°215, juil-sept.1987, pp.513-536.

Sujet aux attaques répétées de la part du secteur privé qui l'accuse à la fois d'interventionnisme (qui pousse les entreprises à frauder) et de laxisme (en permettant aux entreprises informelles d'exercer une concurrence déloyales), et inquiet du rôle que pourrait jouer une masse de personnes totalement incontrôlée à l'heure où il se décide à accepter le verdict des urnes, l'Etat mexicain a senti la nécessité de s'intéresser au secteur informel.

Pourtant, à cette effervescence médiatique et à cette prise de conscience des différents partenaires sociaux correspond une formidable lacune des connaissances scientifiques sur le secteur informel. Cet état de fait permet à chacun de soutenir n'importe quelle thèse sur la base d'intuitions économiques, ou plus communément, de postulats idéologiques.

3. "Si loin de Santiago et si près des Etats-Unis"

Tout récemment, deux chercheurs mexicains, spécialistes reconnus en économie du travail, entreprenaient une recherche bibliographique de grande envergure, sur le secteur informel (3). Ils aboutissaient au même constat de "sous-développement" des études sur ce thème au Mexique. Parmi les 2729 titres recensés traitant de l'emploi ou des salaires (629 ouvrages et 2100 articles), seuls 6 livres et 23 articles faisaient référence au secteur informel ou à un thème connexe (économie souterraine, parallèle, etc.). Et encore, une grande partie de ces travaux avaient été réalisés par des auteurs liés à des organismes internationaux. Cette carence est spécifique au Mexique. Pour le reste de l'Amérique Latine, le PREALC a été (et est toujours une source) particulièrement féconde de réflexions et de publications sur le secteur informel (4). Sans en détenir le monopole, le PREALC a joué le rôle de catalyseur des débats dans ce domaine. La bibliographie commentée sur le secteur informel urbain entre 1975 et 1987, réalisée par cette institution, couvre 13 pays du sous-continent et enregistre 397 documents (5).

---

3) RENDON T., SALAS C., "El sector informal urbano: primera revisión bibliográfica", miméo, Secretaria del Trabajo-UNAM, Mexico, janvier 1990, 65p.+annexes.

4) PREALC: Programa Regional sobre el Empleo en América Latina y el Caribe (programme régional sur l'emploi en Amérique Latine et aux Caraïbes; cette institution dépendant de l'OIT).

5) PREALC, "Bibliografía comentada sobre el sector informal urbano en América Latina: 1975-1987", document de travail n°332, Santiago, 1989.

La faiblesse historique de la réflexion sur le secteur informel dans ce pays, ne provient pas du fait qu'il y occupe une moindre importance que dans d'autres pays d'Amérique Latine, mais plutôt de la spécificité du corps scientifique mexicain sur la scène internationale. Mentionnons quelques éléments explicatifs du retard accumulé dans le domaine de la recherche sur le secteur informel au Mexique, au regard de la richesse de son potentiel de chercheurs.

D'abord, le pays se situe relativement en marge des échanges scientifiques et culturels qui caractérisent les pays d'Amérique du Sud (que ce soit les pays andins ou les pays du cône Sud). On peut parler d'aire géo-scientifique propre au Mexique (au moins dans ce domaine). D'une certaine façon, en cherchant à préserver jalousement son indépendance culturelle et en revendiquant le rôle de puissance régionale, le Mexique s'est coupé du reste de l'Amérique Latine. L'absence de travaux récents du PREALC (6), qui peut être considéré comme le principal organisme de réflexion et de diffusion sur le secteur informel, en est un symptôme majeur.

Pour qualifier cette relative indigence mexicaine, on pourrait dévoyer le célèbre adage du président P.DIAZ en "si loin de Santiago, et si près des Etats-Unis"(7). Si loin de Santiago parce que, comme nous venons de le mentionner, cette ville est le siège social d'institutions internationales particulièrement féconde dans le domaine économique comme la CEPAL ou le PREALC. Et si près des Etats-Unis, dans le sens où, une grande partie de la nouvelle élites mexicaine va faire ses études supérieures aux Etats-Unis, et en revient profondément marquée tant sur le plan idéologique qu'en ce qui concerne les priorités scientifiques. Ce phénomène, déjà remarquable au sein de la nouvelle technocratie au pouvoir, explique pourquoi l'un des catalyseurs de la réflexion sur le secteur informel mexicain a été réalisé par un centre d'étude du secteur privé, et qu'il aborde le problème du point de vue de l'économie souterraine et de sa mesure à partir des méthodes macro-monétaristes mises au point aux Etats-Unis.

---

6) Le dernier en date, date de 1985 et montre la pauvreté des sources de données au Mexique. PREALC, "Barrears institucionales de entrada al sector informal en la Ciudad de México", Document de travail n°258, Santiago, 1985, 59p. Quelques autres études ont été réalisées à la fin des années 70. Mais plus qu'au secteur informel en tant que tel, elles s'intéressaient aux micro-entreprises, faute d'informations. Voir par exemple, PREALC "Diferenciales de remuneraciones y coexistencia de establecimientos de distinto tamaño: México 1965-1975", 1979. PREALC, "Microindústria en sector manufacturero de México", 1978.

7) La phrase originelle de P.DIAZ était "si loi de Dieu et si près des Etats-Unis".

4. Les problèmes méthodologiques à résoudre

Mais le retard pris au Mexique ne signifie pas qu'ailleurs l'ensemble des problèmes que pose l'étude du secteur informel soit résolu. Au contraire. En réalité, si les thèses les plus contradictoires peuvent être avancées quant à la taille, au rôle et à la composition du secteur informel, c'est que qu'il règne la plus grande confusion dans la définition même du concept. C'est donc à ces questions d'ordre méthodologique que nous nous attellerons dans cette première partie. Elle se compose de quatre chapitre.

Le premier chapitre sera consacré à l'étude et à la critique des différentes mesures macro-économiques de l'économie souterraine. Ce sera l'occasion ne préciser les contours entre les différentes manifestations de l'économie non-enregistrée dont le secteur informel et l'économie souterraine constituent deux pôles qu'il ne faut pas confondre.

Le second chapitre fait le bilan de près de vingt ans de réflexions sur le secteur informel en Amérique Latine tant d'un point de vue théorique qu'empirique. Les nouvelles approches du secteur informel (notamment celle qui se fonde sur "l'extra-légalité" des activités) sont mises à l'épreuve des résultats que nous avons obtenus à partir des enquêtes spécifiques réalisées au Mexique.

Le troisième chapitre présente les choix méthodologiques retenus au Mexique pour tenter d'appréhender le secteur informel au niveau macro-économique par voies d'enquêtes. Cette expérience est mise en perspective à travers la comparaison que l'on peut en faire avec d'autres méthodes appliquées sur d'autres continent, en Afrique notamment (Tunisie, Niger). Le cas de l'Italie est aussi mis à contribution, à la fois du point de vue de la quantification du secteur informel, mais aussi pour apprécier dans quelle mesure le rôle positif qu'il joue dans le modèle de croissance italien est transposable à des économies semi-industrialisées telles que celle du Mexique.

Le quatrième chapitre enfin constitue la synthèse et la conclusion de cette première partie. Nous y spécifions nos propres options méthodologiques pour asseoir le concept de secteur informel et sa mesure. Notre notre proposition, qui a vocation a être étendue à l'ensemble des PED, s'appuie sur le cadre de la comptabilité nationale pour faire du secteur informel un secteur institutionnel à part entière. Nous y développons aussi une stratégie de collecte des données originale qui satisfait les besoins théoriques et opérationnels d'une analyse macro-économique globale du développement, dans laquelle le secteur informel ne serait pas occulté.

CHAPITRE I-1

SECTEUR INFORMEL ET ECONOMIE SOUTERRAINE DEFINITIONS ET MESURES : DES ECLAIRCISSEMENTS METHODOLOGIQUES NECESSAIRES

INTRODUCTION

Le premier pas qu'il faut franchir pour dépasser la cacophonie lexicale qui règne dans le champ des études sur le secteur informel, consiste à analyser la relation qu'il entretient avec la thématique de l'économie souterraine. La dernière session de l'Institut International de Statistique a encore montré l'impossibilité de marier harmonieusement ces deux approches. Le séminaire intitulé "La collecte des données et les estimations pour les économies informelles", malgré son oecuménisme (on y parle d'économies informelles et pas de secteur informel), n'a pas réussi à instaurer un dialogue entre deux écoles qui s'ignorent.

TABLEAU I-1.1

RELEVE NON EXHAUSTIF DES TERMES EMPLOYES POUR DESIGNER L'ACTIVITE ECHAPPANT AUX NORMES LEGALES ET STATISTIQUES

1,2	Economie non officielle	1	Economie non enregistrée
1	Economie non enregistrée	1	Economie non observée
1,2	Economie non déclarée	2	Economie cachée
2	Economie dissimulée	2	Economie sous-marine
2	Economie submergée	2	Economie souterraine
2	Economie clandestine	3	Economie secondaire
2,3	Economie parallèle	3	Economie duale
3	Economie alternative	2	Economie occulte
3	Economie autonome	2	Economie noire
2	Economie grise	2	Economie irrégulière
3	Economie marginale	3	Economie périphérique
3	Contre-économie	2,3	Economie informelle
1,2	Economie invisible	2	Economie de l'ombre
2	Economie illégale		

Sources: à partir de J.C.WILLARD, "L'économie souterraine dans les comptes nationaux", Economie et statistique n.226, INSEE, Paris, nov. 1989. Le terme d'"économie" peut être remplacé systématiquement par celui de "secteur".

Au delà des querelles d'écoles, une analyse rapide des terminologies employées pour désigner les activités informelles montre la variétés des référents retenus par les chercheurs. On distingue au moins trois "entrées" possibles. Nous les avons codées de 1 à 3 dans le tableau précédent, sachant qu'une appellation peut appartenir conjointement à plusieurs groupes.

La première famille adopte le point de vue supposé neutre de la statistique. On parle d'économie non enregistrée, non mesurée, non observée. On ne porte aucun jugement de valeur quant à l'activité elle même, pas plus qu'on ne spécifie la motivation des agents engagés dans ce type d'activité.

La seconde famille cherche à identifier un ensemble de pratiques délibérément occultées par ceux qui s'y adonnent. On se situe clairement aux frontières de la légalité, voire au delà, du côté des activités délictueuses. Les adjectifs employés sont fortement connotés négativement.

La troisième famille met elle aussi en avant le comportement des agents. Mais elle ne privilégie plus le côté "légal" des activités en question. Elle retient la logique économique, en cherchant à définir un espace alternatif. On pourrait parler ici de mode de production spécifique. En fait, le point de vue adopté dépasse le seul champ de l'activité économique pour englober d'autres aspects (organisation sociale, réseaux de solidarité, originalités culturelles). Ce qu'on vise à décrire et à interpréter ici, c'est la composante des sociétés du tiers monde qui est restée en marge du processus d'industrialisation, bref du développement. Dans cette perspective, les activités informelles se caractérisent par des formes traditionnelles d'organisation, mais portent aussi en germe les bases d'un "autre développement". Cette fois, le jugement porté est "signé" positivement.

Derrière cette typologie approximative des qualificatifs utilisés pour définir les activités informelles se profile la diversité des approches visant à en interpréter la genèse et la dynamique. Mais une première conclusion s'impose déjà clairement: les termes utilisés relèvent de deux domaines du savoir, certes liés, mais dont les concepts et les méthodes de travail sont différents:

- d'une part la statistique,
- de l'autre l'économie.

Ici, notre propos adopte plutôt la perspective statistique (dans le sens où c'est la mesure des phénomènes qui nous guide), et distingue deux approches macro-économiques: celle du secteur informel d'une part, et celle de l'économie souterraine de l'autre. Historiquement, les deux traditions de réflexion prennent leurs sources sur des terrains très différents.

- **Du côté du secteur informel**, tout le monde s'accorde sur la date fondatrice de ce courant. Il s'agit du rapport de l'OIT sur le Kenya en 1972 (1), puis des travaux de K.HART en 1973 (2). En Amérique Latine, le PREALC (3) assure depuis plus de quinze ans la continuité de cette tradition. Nous ne nous attarderons pas ici pour décrire ses centres d'intérêts, ses définitions et ses recommandations (nous y reviendrons plus tard), si ce n'est pour spécifier que la thématique se focalise autour du marché du travail, et que les politiques économiques induites préconisent des stratégies spécifiques de création d'emploi et de réduction de la pauvreté. Bien que pris en charge dans un premier temps par les organismes internationaux, on assiste à un véritable retournement méthodologique. D'abord, parce que les concepts élaborés et les méthodes de mesure s'appliquent en premier lieu aux pays en développement. Ensuite, parce que les transferts de méthodologie et le "know how" se font non pas du Centre vers la Périphérie, mais au contraire de la Périphérie vers le Centre.

- **L'intérêt pour l'économie souterraine** ne se fait jour que vers la fin des années 1970. Ce phénomène occulte, voire occulté durant les longues années de croissance optimiste, connaît un véritable engouement de la part des économistes. Contrairement au secteur informel, c'est dans les pays développés qu'il trouve son champ d'application. L'impuissance des économistes à trouver les fondements d'une crise qui dure et dont on ne voit pas l'issue, joue un rôle non négligeable dans l'éclosion de ce centre d'intérêt (4). La non-prise en compte de l'économie souterraine dans les statistiques officielles, et l'ensemble des distorsions que cela crée, ne jouent-ils pas un rôle dans l'échec des politiques économiques expérimentées pour retrouver le chemin de la croissance? A moins que la crise ne soit qu'un leurre!

D.BLADES argue avec humour que de trop forts niveaux d'économie souterraine, amèneraient à une situation "renversante". En adepte du non-sens britannique (5), Il note qu'à ces hauteurs, "les taux d'épargne seraient biaisés, la taille et la croissance de l'économie sous-estimée, le chômage exagéré, et avec l'hypothèse plausible que le produit caché revient moins cher que son équivalent de l'économie exposée, l'inflation serait surévaluée. Bref, la stagflation ne serait rien d'autre qu"une illusion statistique" (6). Les études sur l'économie souterraine ne se centrent pas sur le marché de l'emploi, et sa segmentation éventuelle, mais d'abord cherchent à estimer l'ampleur du phénomène en termes de production (7).

---

1) "Employment, incomes and equality. A strategy for increasing productive employment in Kenya", OIT, Genève, 1972.

2) HART K., "Informal income opportunities and urban employment in Ghana", Journal of Modern African studies, vol.II, 1973.

3) PREALC: "Programa Regional de Empleo en America Latina y el Caribe", est un appendice de l'OIT en Amérique Latine.

4) V.SIESTO développe la même thèse sur les raisons de l'émergence de l'intérêt pour l'économie souterraine. Voir SIESTO V., "Measuring the Hidden Economy", Bulletin de l'Institut International de Statistique, Tome LIII, livraison 2, Paris, 1989, p.37.

5) Nonsense:

6) BLADES D., "The Hidden Economy and the National Accounts", in Occasional studies, OCDE, Paris, 1982, p.29.

7) Des études plus récentes se sont penchés sur les aspects micro-économiques de l'économie souterraine, notamment sur son impact redistributif sur le revenu des ménages. Mais ce type de travaux reste encore foncièrement expériemental. Voir RYSCAVAGE P., "The Underground Economy in the U.S.: what we know, what we don't know, and what we're doing to find out", I.I.S., 47éme session, Paris, sept.1989.

La coexistence de ces deux courants n'aurait pas posé de problèmes, si certains économistes des pays en développement ne s'étaient avisés d'appliquer les techniques de mesure élaborées dans les pays développés, à leur propre pays d'origine. L'entreprise couvre mal ses racines idéologiques. Il s'agit d'appuyer une des éternelles antiennes des libéraux: le trop d'Etat. Par son intervention de plus en plus tentaculaire sur l'économie, l'Etat-Leviathan entraîne une part croissante des entreprises et de la population active à agir en dehors de son système de régulation. Les répercussions politiques de cette thèse sont d'autant plus importantes et pernicieuses, qu'elle s'appuie sur des méthodes qui ont le couvert de la scientificité.

D'abord parce qu'elles ont été élaborées dans les plus prestigieuses institutions américaines ou européennes. Ensuite parce qu'elles utilisent des techniques économétriques nimbées d'une aura religieuse. La critique de ce type de travaux a été bien peu exercée, au Mexique notamment. Aujourd'hui, l'idée fausse que l'économie souterraine se chiffre à environ 30% du PIB, a fait son chemin. Issue d'une étude intitulée "La economía subterranea en México", elle a été véhiculée par tous les médias, en balayant le spectre de l'échiquier politique: d'un article apologétique dans l'Ejecutivo de Finanzas à un simple graphique dans la Jornada (8). Plus récemment, le président de la très autorisée Banque Mondiale, au cours d'une visite officielle au Mexique, a repris à son compte cette estimation douteuse (9).

Notre objectif est ici de montrer que les méthodes économétriques, globalisantes et indirectes, sont totalement inadaptées au contexte des pays sous-développés, pour ne pas présumer de leur validité dans les pays occidentaux. Dans notre perspective, qui consiste avant tout à élaborer une méthodologie opérationnelle de mesure et de suivi du secteur informel mexicain, elles ne peuvent pas représenter une alternative. Les écueils que leur critique de fond permet de mettre en lumière nous serviront de guide pour constituer nos propres propositions. Ce détour nous paraît nécessaire pour écarter définitivement certaines options, à la fois dans notre entreprise d'opérationnalisation du concept de secteur informel, et dans la définition d'une stratégie adaptée de mesure statistique.

---

8) Ejecutivos de Finanzas, año XV, n.15, 1986 et la Jornada du 19 novembre 1986.

9) Dans une récente déclaration à la presse, le trés autorisé président de la Banque mondiale a annoncé que l'économie souterraine au Mexique atteingnait 30% du PIB officiel, alors que nous allons montrer que la validité des méthodes employées pour avancer ce chiffre ne résiste pas à une analyse sérieuse.

La première partie de ce chapitre dresse un panorama succinct du champ des études récentes sur l'économie souterraine (définition, mesure, limites). Puis dans une seconde partie, nous montrerons les faiblesses intrinsèques des tentatives économétriques et monétaires d'estimation de l'économie souterraine, en approfondissant la critique de deux essais d'application de ces méthodes, réalisés au Mexique et au Pérou. Enfin, dans un troisième temps, nous nous emploierons à établir les raisons de leur inadaptation dans le contexte économique des PED, non seulement pour quantifier le phénomène de l'économie "cachée", mais encore, et surtout, pour fonder une évaluation du poids économique du secteur informel.

I.- L'ECONOMIE SOUTERRAINE: UN CADRAGE RAPIDE

Nous voudrions brièvement présenter les bases du débat sur l'économie souterraine. Il n'existe pas de consensus sur ce qui doit être retenu (c'est un point qu'il partage avec le secteur informel), mais un certain nombre de directions de recherches, et d'accords partiels entre chercheurs, se dessine au fil des années. D'abord sur les grandes lignes arrêtant sa définition. Ensuite par l'ensemble des procédures qui mène à sa mesure. Enfin on peut évaluer ces méthodes, et émettre quelques critiques sur leurs faiblesses les plus évidentes.

IA - LE CHAMP D'APPLICATION:

Lorsqu'on cherche à circonscrire le champ des définitions avancées pour identifier l'économie souterraine, on distingue deux grands sous-ensembles. Le premier correspond aux activités échappant aux autorités légales, essentiellement d'origine fiscale, quelle que soit la façon dont elles sont traitées par la comptabilité nationale (c'est à dire indépendamment du fait qu'elles sont déjà incluses dans le PIB officiel). On peut y voir le produit associé à l'évasion fiscale, et aux effets d'éviction qu'introduisent les régulations publiques. Le second opère par différence, en soustrayant aux "activités réelles", celles qui apparaissent dans les statistiques officielles. On entend ici par activités réelles, celles qui se réalisent effectivement, éventuellement à l'insu de l'oeil des scrutateurs officiels.

Reste à définir ce qui est entendu par "activités". Là encore, l'unanimité n'est pas faite. Dans son acception la plus large, l'économie souterraine engloberait tous types de production ou de transactions, qu'ils entrent ou non dans le champ du produit au sens des comptables nationaux. Dans une perspective restreinte, seules les activités entrant dans la composition normative du PIB, pourraient faire partie de l'économie souterraine. Il semblerait que cette dernière option soit en passe d'être acceptée. Le rôle structurant des organismes internationaux en matière de nomenclatures et de définitions (comme la division des comptes nationaux des Nations-Unies, et de l'OCDE, ou l'OIT), est à l'origine de cette orientation.

Pour donner un exemple, ce qu'on appelle les activités illégales et non productives sont exclues du cadre du PIB (10). Les extorsions de fonds, le racket ou les vols en général, correspondent à un simple processus de redistribution, sans qu'il y ait création de valeur ajoutée. En conséquence, et si l'on suit le second courant, elles ne peuvent faire partie de l'économie souterraine. Certains auteurs au contraire, s'ingénient à en construire la comptabilité, à partir des sources et d'hypothèses plus ou moins douteuses. Un autre cas est celui des activités domestiques. Le bricolage, dans la mesure où il n'est pas utilisé pour en tirer un revenu, ne relève pas du domaine de la comptabilité nationale. Mais dans sa version extensive, l'économie souterraine peut inclure ce type de pratiques.

Dans ce cadre, on retiendra deux aspects de l'économie souterraine (11):

- il s'agit des activités qui ne sont pas saisies par le système d'enregistrement d'un pays

- mais seulement des activités qui appartiennent au champ de définition des l'activités économiques au sens des comptables nationaux. Elles doivent donc être mesurées en termes de PIB

La première règle nous amène à relever un point qui s'avérera crucial par la suite, lorsqu'on cherchera à distinguer l'économie souterraine du secteur informel. Dans les travaux sur l'économie souterraine, l'accent est en général mis sur la volonté délibérée d'échapper au système d'enregistrement obligatoire. On parle alors d'économie cachée en référence à des stratégies d'occultation volontaire des facteurs de production (travail ou capital) . Or il est

---

10) Voir BLADES D, op. cit.,p.31.

11) FREY B.S., POMMEREHNE W.W., "Measuring the Hidden Economy: Though This Be Madness, There Is Method In It", in "The underground economy in the United States and abroad" V.TANZI, Lexington Books, USA, 1983, p.4.

aussi possible de passer à travers les mailles du filet des réglementations publiques, sans nécessairement chercher à tirer avantage de cette exclusion. Les défaillances intrinsèques du système d'enregistrement peuvent expliquer qu'une partie des activités proprement économiques lui échappe. Dans les PED, ce second type de "souterranéité" peut prendre des dimensions non négligeables. Nous y reviendrons par la suite.

IB - LES METHODES DE LA MESURE :

Plutôt qu'un recensement exhaustif, nous nous bornerons à identifier les grandes familles d'approches. De la même façon notre présentation ne tracera que les linéaments de ces techniques, leurs principes fondateurs, sans entrer dans le détail des mises en oeuvre. Dans l'immense panoplie des méthodes employées pour estimer la taille de l'économie souterraine, nous distinguerons quatre branches génériques (12):

i) celle qui se fonde sur les écarts entre emplois et ressources de biens et services, que ce soit à un macro-niveau, ou à un micro-niveau d'analyse ;

ii) celle qui se base sur des audits de types fiscaux, ou des techniques de contrôle de la bonne application des règles légales ;

iii) celle qui analyse les caractéristiques du marché du travail ;

iv) enfin celle qui passe par la manipulation des agrégats monétaires.

Dans le premier cas, il peut s'agir de comparaisons confrontant la valeur du produit, calculée à partir de diverses sources. Moyennant quelques ajustements, la différence entre l'estimation basse et l'estimation haute constituera l'économie souterraine. Cette méthode peut aussi prendre comme point de départ une seule enquête (par exemple les enquêtes budgets-consommation des ménages), et s'intéresser à la différence entre emplois et ressources. En général, les revenus vont être sous-estimés, tandis que les dépenses ne seront pas élaguées dans les mêmes proportions.

---

12) Cette typologie a été élaborée par FREY B.S., POMMEREHNE W.W., op.cit.

Le second groupe de méthodes utilise directement les informations des programmes de "contrôle-répression", mis en place par les autorités pour détecter les infractions. Si l'échantillon d'individus choisis pour ces vérifications est représentatif, une extrapolation est envisageable.

S'appuyer sur le marché du travail pour mesurer l'économie souterraine, c'est d'abord obtenir une estimation fiable des taux de participation. Ainsi, ceux-ci atteignaient à peine 35% en Italie, alors que dans d'autres pays aux structures comparables, cet indicateur oscillait entre 42 et 48%. Les enquêtes emploi du temps s'avèrent d'un usage très profitable pour améliorer la qualité des données. Au prix de quelques hypothèses de productivité du travail, on calcule par différence la taille de l'économie souterraine. Cette approche a été largement utilisée par l'ISTAT dans son entreprise de réévaluation du PIB italien en 1977 et 1985 (13). En l'absence de telles sources (qui représentent des coûts d'enquêtes et d'exploitation), on peut comparer le taux de participation apparent et le taux existant dans des pays aux caractéristiques de développement analogues. Cette seconde procédure est bien sûr plus grossière.

La quatrième approche est sans doute la plus élaborée. On distingue trois variantes majeures. Celle de FEIGE part de l'équation monétariste P*T = M*V (14). Il déduit la taille de l'économie souterraine de la comparaison de PT avec le PIB mesuré. GUTMANN lui, postule qu'en l'absence d'économie souterraine le rapport de la monnaie fiduciaire aux dépôts est constant. La différence observée par rapport à ce quotient sera affectée à l'économie souterraine. Enfin, TANZI dérive sa valeur de l'économie souterraine en expliquant par régression le quotient précédent par un certain nombre de variables exogènes, dont le taux d'imposition. Nous détaillerons par la suite les étapes de cette méthode.

A ces quatre groupes de méthodes, P.BARTHELEMY ajoute une nouvelle catégorie, appelée les méthodes multi-variables (15). Les meilleurs représentants de cette école sont FREY B.S. et WECK H. (16). Il s'agit de recenser toutes (ou la plupart) des variables susceptibles d'intervenir dans la détermination du niveau d'économie souterraine. Puis de classer les pays sur chacune de ces variables. Et enfin de construire un indicateur qui soit une moyenne pondérée de ces différents classements. Ils effectuent ensuite le passage du classement par pays à une estimation quantitative, à l'aide d'une des méthodes déjà mentionnée, quelle qu'elle soit.

---

13) SIESTO V., "Macroeconomic statistics and the submerged economy", Review of Economic Conditions in Italy n.1, Banco di Roma, 1987, pp.21-47.

14) Avec T: le volume de transaction; P: le niveau général des prix; M: la masse monétaire; et V: la vitesse de circulation de la monnaie.

15) BARTHELEMY P., "The macroeconomic Estimates of the Hidden Economy: a critical analysis", Review of Income and Wealth, series 34, n.2, june 1988, pp.183-209.

16) FREY B.S., WECK H., "The Hidden Economy as an 'Unobserved variable'", European Economic Review, vol.26, n.1-2, Oct-Nov 1984.

IC - LA MESURE DES METHODES:

Les critiques que l'on peut adresser à chaque méthode, reposent sur les postulats spécifiques de chacune d'entre elles. Mais certains points sont communs à plusieurs approches. Par exemple, lorsqu'une norme (période de référence, taux optimal) est mise à contribution, rien ne peut justifier l'arbitraire de ce choix. C'est le cas des différentes méthodes monétaires, avec le taux d'imposition optimal, le niveau normal de la relation monnaie fiduciaire/dépôts, ou du taux de participation normal de la main d'oeuvre, utilisé dans une des méthodes se basant sur le marché du travail. En second lieu, rien n'assure que toute déviation par rapport à cette "règle d'or" puisse être affectée dans son ensemble à l'économie souterraine. On peut même être assuré du contraire.

Si l'on reprend la typologie par groupe de méthodologies, on peut brièvement faire quelques commentaires. Dans le cas des méthodes monétaires, on mentionnera le problème de la vitesse de circulation différentielle entre économie officielle et souterraine, ainsi que celui de la période de référence. Pour les mesures basées sur l'observation du marché du travail, on enregistre là plutôt les carences intrinsèques de l'appareil de mesure officiel, que les activités volontairement cachées. Les comparaisons internationales, voire même dans le temps, y perdent leur sens. Les audits fiscaux posent le problème du changement dans les méthodes de détection qui affectent les estimateurs déduits. D'autre part, les législations varient d'une période à l'autre, ce qui induit des effets mécaniques dans les variations obtenues. Enfin la différence entre produit issu d'une évaluation des emplois et des ressources est sujette aux erreurs d'estimation de chacun des agrégats. De plus, l'usage de plusieurs sources indépendantes n'assure pas l'homogénéité de la couverture statistique des univers sous revue. Par ailleurs, l'absence de convergence des estimateurs pour une même période et un même pays alourdit le bilan négatif, quant à la fiabilité des techniques [17].

En dernière analyse, un des gros points faibles de l'ensemble des méthodes, est l'absence presque absolue de fondements théoriques des mesures employées. Seul TANZI a fait une tentative pour sustenter une de ses procédures par la théorie des choix de portefeuilles. La définition résiduelle de l'économie souterraine qui en résulte pourrait bien être une des barrières infranchissables au progrès de sa mesure.

---

17) Voir BARTHELEMY P., op.cit., p.194 à 205.

II.- LA CRITIQUE DES ARMES OU LA MESURE AVEUGLE

Après avoir présenté les différentes approches de l'économie souterraine, et avoir mis en doute certains principes généraux de ces méthodes indirectes de mesure , nous exercerons ces critiques sur une application concrète. L'originalité de ce travail repose sur le fait que pour la première fois, les estimations portent sur un PED. Il a fallu chercher à comprendre quelle pouvait être la spécificité de ce genre de pays, et quelles étaient les restrictions qui pouvaient en découler. Bref, on cherchera à savoir si les méthodes indirectes peuvent être une alternative opérationnelle dans la quantification du secteur informel mexicain.

A cette fin, nous avons retenu le livre du Centre d'Etudes Economiques du Secteur Privé, intitulé "La economía subterranea en México", paru en 1986 (18). Cet ouvrage possède un double mérite. D'abord il a été un des premiers en Amérique Latine à employer les méthodologies de la demande de monnaie pour estimer la taille de l'économie souterraine. Ensuite, il a connu un énorme retentissement dans le pays, voire sur tout le sous-continent hispano-américain. Dans les mois qui suivirent sa publication, une longue série de travaux similaires furent publiés un peu partout, notamment au Pérou, au Venezuela, et au Mexique lui-même (19).

Dans ce travail, deux méthodes sont mises à l'épreuve :

- la méthode de la demande de liquide

- la méthode des facteurs physiques de production

Nous présenterons brièvement chacune des deux techniques, puis nous en ferons une critique, tant économétrique que logique.

---

18) "La economía subterranea en México", CEESP, Ed.Diana, México, 1986, 115p.

19) -ILDV, "The Informal Sector in Venezuela", texte présenté à la conférence CIPE-USAID, Washington D.C., oct.1987

-ILD, "Methodological and Conceptual Framework used by ILD in its Research on Informal Economic Activity",Lima,1987, texte présenté à la conférence CIPE-USAID, Washington D.C.

-RODRIGUEZ G.F., ERREGUERENA A. J.C.,"Evasión fiscal y economia subterranea en México",Documentos de investigación económica, Univ.Anahuac, México, 31p.

IIA - LA METHODE DE LA DEMANDE DE LIQUIDE:

1) Méthodologie

Ces techniques (puisqu'en fait il en existe de nombreuses variantes) ont été mises au point par les économistes vers la fin des années 70 et le début des années 80. Bien que son origine réelle semble être due à P.CAGAN en 1956. Les plus éminents fondateurs en sont : P.M.GUTMANN (1977), E.L.FEIGE (1979) et V.TANZI (1980) [20]. Elles se basent sur deux hypothèses clefs:

i) les activités souterraines sont la conséquence de hauts niveaux d'imposition

ii) les transactions souterraines se réalisent avant tout en liquide.

A partir de là on estime une équation de demande de liquide (ou plus exactement de la part de la monnaie fiduciaire dans M4), et l'on calcule cette même demande lorsque la variable d'imposition est supposée "idéale" (en l'occurrence ici, la moyenne des années 1960-1964). La différence entre les deux stocks de monnaie fiduciaire sera appelée monnaie illégale. Puis en supposant que la vitesse de circulation de la monnaie est la même dans les deux secteurs de l'économie (légal et souterrain), on calcule la valeur de l'économie souterraine.

---

20) -CAGAN P., "The Demand for Curency Relative to Total Money Supply" NBER, Ocasional Paper, New York, 1958.

-GUTMANN,P.M., "The Subterranean Economy", Financial Analysts Journal, Nov-Dec 1977.

-TANZI,V., "The Underground Economy in the United States Estimates and Implications", Banca Nazionale del Lavoro-Quarterly Review, Dec.1980.

-FEIGE,E.L. "How big is the Irregular Economy?", Challenge, Nov-Dec 1979.

L'estimation obtenue sur la période 1960–1985 donne les résultats suivant:

TABLEAU I-1.2

$$Ln(C/D) = 0.11 - 2.97\ LnY + 0.09\ Lni + 0.21\ lnR + 1.58\ LnT$$

(0.07) (-11.12) (0.89) (0.39) (5.67)

$\bar{R}2 = 0.902$ F = 58.37 DW = 2.11

les chiffres entre parenthèses sont les t de Student.

avec:	C = Monnaie fiduciaire	i = taux d'intérêt
	D = M4	R = Masse salariale/Revenu National
	Y = Revenu per capita	T = Impôts/Revenu National

Sources : L'estimation ci-dessus nous est propre. Elle a été menée à partir de données officielles. Elle ne diffère pas sensiblement de celle du CEESP.

2) Critiques

a) Une mauvaise équation

L'équation économétrique proposée n'est pas satisfaisante:

– le coefficient associé au taux d'intérêt apparaît avec un signe opposé à celui prévu. L'hypothèse qui sous-tend l'introduction du taux d'intérêt, est que lorsque celui-ci monte, la préférence pour les actifs non rémunérés (dont fait partie la monnaie fiduciaire) baisse, et réciproquement

– deux des quatre variables explicatives (le taux d'intérêt et la part des salaires dans le Revenu National), ainsi que la constante ont des coefficients non significativement différents de 0 (au seuil 1%). Ceci signifie que les dites variables explicatives n'expliquent rien du tout. Une règle élémentaire de l'économétrie eût été de ne pas publier une telle équation.

b) Le rôle du taux d'imposition varie suivant les périodes

Pourtant l'auteur se contente du fait que sa variable clef, le taux d'imposition, intervienne de façon significative. Aussi nous sommes nous livrés à un exercice de réestimation. Si l'on estime l'équation sur la seule période 1960-1977, on s'aperçoit que le taux d'imposition n'apparaît pas comme une variable significative. Jusqu'en 1977 il ne joue pas sur les variations de la part de monnaie fiduciaire dans la masse monétaire totale, lorsqu'on garde la spécification adoptée par l'auteur. Si maintenant on retient une autre spécification, en ne choisissant que deux variables explicatives (au lieu de quatre), nous obtenons soit une estimation avec le revenu par tête et le taux d'imposition, soit une estimation avec le revenu par tête et le taux d'intérêt, de qualité équivalente. Rien ne nous permet de trancher entre ces deux équations, dont l'une au moins ne fait pas intervenir la charge fiscale.

TABLEAU I-1.3

EQUATIONS ESTIMEES SUR LA PERIODE 1960-1977

Estimation 1

$$Ln(C/D) = 1.46 - 2.50\ LnY + 0.94\ Lni + 0.56\ lnR + 0.91\ LnT$$

(0.55) (-4.98) (1.77) (-0.57) (1.34)

$\bar{R}2 = 0.926$ F = 53.89 DW = 1.9

Estimation 2

$$Ln(C/D) = -0.69 - 2.12\ LnY + 1.49\ Lni$$

(-2.62) (-13.38) (7.44)

$\bar{R}2 = 0.926$ F = 107.05 DW = 1.5

Estimation 3

$$Ln(C/D) = 0.90 - 3.19\ LnY + 1.90\ LnT$$

(4.37) (-10.54) (7.08)

$\bar{R}2 = 0.92$ F = 98.42 DW = 2.0

Sources : Calculs propres.

c) Extrême sensibilité aux conditions initiales

Finalement l'auteur aboutit à une estimation de l'économie souterraine pour les 25 dernières années. Nous n'insisterons pas ici sur les hypothèses fortes (voire forcées) qui sous-tendent l'analyse: tout l'accroissement de la part de la monnaie fiduciaire est affectée à l'économie souterraine, la vitesse de circulation est identique pour l'économie officielle et l'économie souterraine, on ne considère qu'un taux d'imposition global pour l'ensemble de l'économie, quand une bonne part de l'accroissement de celui-ci est due aux impôts de PEMEX, peu susceptibles d'entraîner les individus dans l'économie souterraine... Nous nous bornerons à démontrer la faiblesse statistique des résultats obtenus.

L'auteur suppose de façon totalement arbitraire, que le bon niveau d'imposition est celui qui eut cours entre 1960 et 1964. Comme rien ne justifie que cette période ait été celle d'un quelconque âge d'or de la règle fiscale, nous avons simulé deux variantes.

- Dans un premier cas, en nous faisant plus libéraux que les libéraux (mexicains), nous avons supposé que le bon niveau d'imposition, ou le sentier d'or, est un taux d'imposition nul.

Notons que nous respectons là les hypothèses initiales de V.TANZI [21]. De plus, on ne note aucun effet positif des prélèvements, dans l'étude du CEESP, qui puisse justifier un taux non nul.

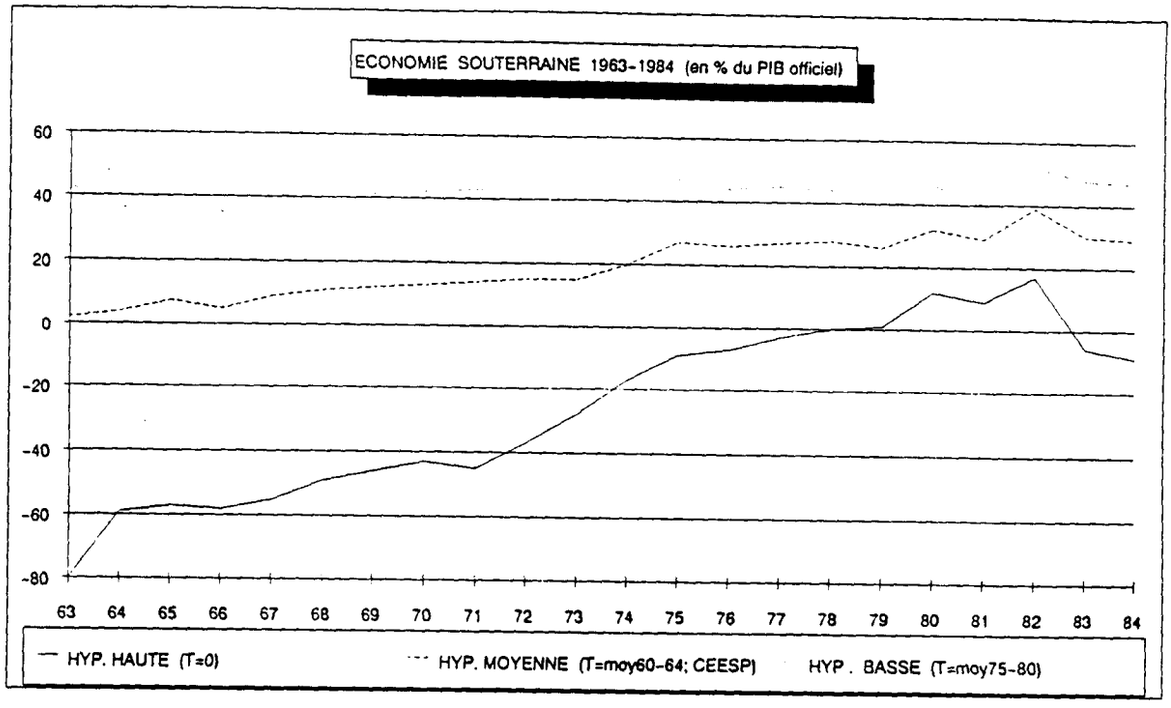
- Une seconde hypothèse, non moins arbitrairement choisit comme niveau de référence la moyenne 1975-1980, soit 12.5% du PIB officiel.

En fin de compte, on peut considérer notre exercice, comme l'encadrement du taux de référence de l'étude, par une hypothèse haute et une hypothèse basse, permettant de tester la robustesse des résultats obtenus.

---

21) TANZI V., "The Underground Economy in the United States and Abroad", Lexington Books, USA, 1983, 339p.

GRAPHIQUE I-1.1



Au vu des estimations, dans les trois cas on note:

- En niveau: Les trois estimations sont foncièrement différentes. Pour une même année (1963) on obtient 43.2% dans l'hypothèse basse, 2% pour le résultat du CEESP, et -79.7% pour l'hypothèse haute.

- En évolution: S'il existe une certaine similitude entre les trois courbes (points d'inflexion), le parallèle s'arrête là. Pour un taux d'imposition nul, on observe une série relativement stable, avec une économie souterraine oscillant entre 40 et 50% du PIB officiel. De son côté, la courbe du CEESP croît avec un net trend à la hausse. Enfin, dans l'hypothèse haute, la série est apparemment absurde, puisqu'elle admet des valeurs négatives. C'est à dire que le PIB officiel serait largement sur-évalué (à raison de 5 fois en 1963!). Notons de plus le résultat paradoxal de la chute de la part relative de l'économie souterraine avec la crise de 1982. Tout porte à croire que c'est exactement le contraire qui s'est produit avec le recul du PIB officiel (-2% en volume).

Pour introduire cette dimension, F.RODRIGUEZ et J.C. ERREGUERENA ajoutent à l'équation de demande de monnaie fiduciaire une variable dummy, valant 0 jusqu'en 1982 et 1 après. Malgré cet ajustement, leurs résultats montrent une chute de l'économie souterraine (comme pourcentage du PIB officiel) avec le développement de la crise économique (22). Ajoutons que ces derniers, en se livrant à une estimation basée sur la même méthode, mais avec quelques différences dans les concepts retenus (période d'estimation: 1955-1985, au lieu de 1960-1985, taux d'imposition de référence égal à zéro, choix de M2 plutôt que M4,...), aboutissent à des niveaux d'économie souterraine sans commune mesure avec ceux du CEESP. En 1982 ils obtiennent 12.25% du PIB, alors que les auteurs du CEESP dépassent 39%.

On ne peut donc que souligner le manque de fiabilité des résultats, tant pour donner un ordre de grandeur de l'économie souterraine que pour caractériser sa dynamique. Ils sont bien trop dépendants de l'hypothèse faite a priori sur un éventuel niveau d'impôt convenable. B.THERET montre d'ailleurs, comment dans le cas de la France, cette norme supposée intangible a subi de sérieux réajustements au cours de l'Histoire (23).

TABLEAU I-1.4

"Au XVIIIème siècle, Vauban considérait comme limite une pression fiscale de l'ordre de 10%. Dans la deuxième moitié du XIX ème siècle, 15% constituait de l'hypertension fiscale. En 1926, Keynes lui-même estimait "politiquement impossible que les dépenses publiques puissent dépasser le quart de la richesse nationale produite annuellement", taux qu'en 1945, Colin Clark justifiait économiquement. Au milieu des années 1970, le seuil d'acceptation fait un saut brutal avec Giscard d'Estaing qui le fixe à 42%. Enfin en 1984 le plafond des plafonds est annoncé par Jacques Chirac avec le chiffre fatidique de 50%, lequel hante, à vrai dire, la pensée libérale depuis le début du siècle.

Source: B.THERET, op.cit., p.2.

On peut par ailleurs s'interroger sur le sens, non innocent, du choix de la sous période 1960-1964. En effet, celui-ci a tout l'air d'une hypothèse ad hoc, qui permet de concilier le postulat idéologique (la croissance de l'Etat dans l'économie est une calamité) et la prétendue preuve économétrique (l'économie souterraine croît fortement au cours de la période).

---

22) RODRIGUEZ G.F., ERREGUERENA A. J.C., "Evasion fiscal y economia subterranea...", op.cit., p.18.

23) THERET, B., "A propos de la taille de l'Etat. Critique du diagnostic usuel de démesure du système administratif", CREI-GREITD n.8, Univ. Paris Nord, Dec. 1987, 28p.

d) Le taux d'imposition une variable clef? une proposition indécidable

En nous plaçant sur le terrain même de l'auteur, c'est à dire en acceptant son estimation du secteur souterrain, prouvons qu'économétriquement rien ne nous permet de décider pour une détermination unilatérale par la charge fiscale, de l'économie souterraine. L'ajustement d'une équation expliquant l'économie souterraine (calculée par la demande de monnaie) par des indicateurs de crise du modèle de croissance mexicain, est de bonne qualité. Les variables retenues ici, sont le taux de marge (EBE/VA) et le solde des finances publiques (ressources moins emplois). La première variable explicative se fonde sur un raisonnement de type micro-économique. Au niveau de l'entreprise, la chute du taux de profit (ou du taux de marge), qui peut avoir bien d'autres cause que la montée de l'imposition (baisse de la demande et concurrence, sur-endettement, etc.), peut amener un certain nombre d'établissement à s'immerger pour tenter de rétablir leurs gains. Quant au déficit public, provoqué avant tout par la montée conjuguée des taux d'intérêt, de la parité du dollar, et de la chute des prix du pétrole, c'est bien un indicateur de crise économique, dont les causes première sont à chercher dans le changement brutal de l'environnement international.

Les résultats quantitatifs montrent que la "conjoncture économique" explique tout aussi bien la croissance de l'économie souterraine, que la charge fiscale. Les deux explications sont donc concurrentes, sans que l'on puisse trancher dans un sens ou dans l'autre.

TABLEAU I-1.5

DEUX ESTIMATIONS ALTERNATIVES DE LA SERIE D'ECONOMIE SOUTERRAINE CALCULEES A PARTIR DE LA DEMANDE DE LIQUIDE (1970-1984).

Estimation 1: Avec des indicateurs de crise économique

ECOSOUT = 49.78 - 145.24 TMARG - 88.77 SOLDPUBL

(5.44) (-4.17) (-3.51)

R2 = 0.855 F = 42.18 DW = 2.6

Estimation 2

ECOSOUT = -18.38 + 3.68 T

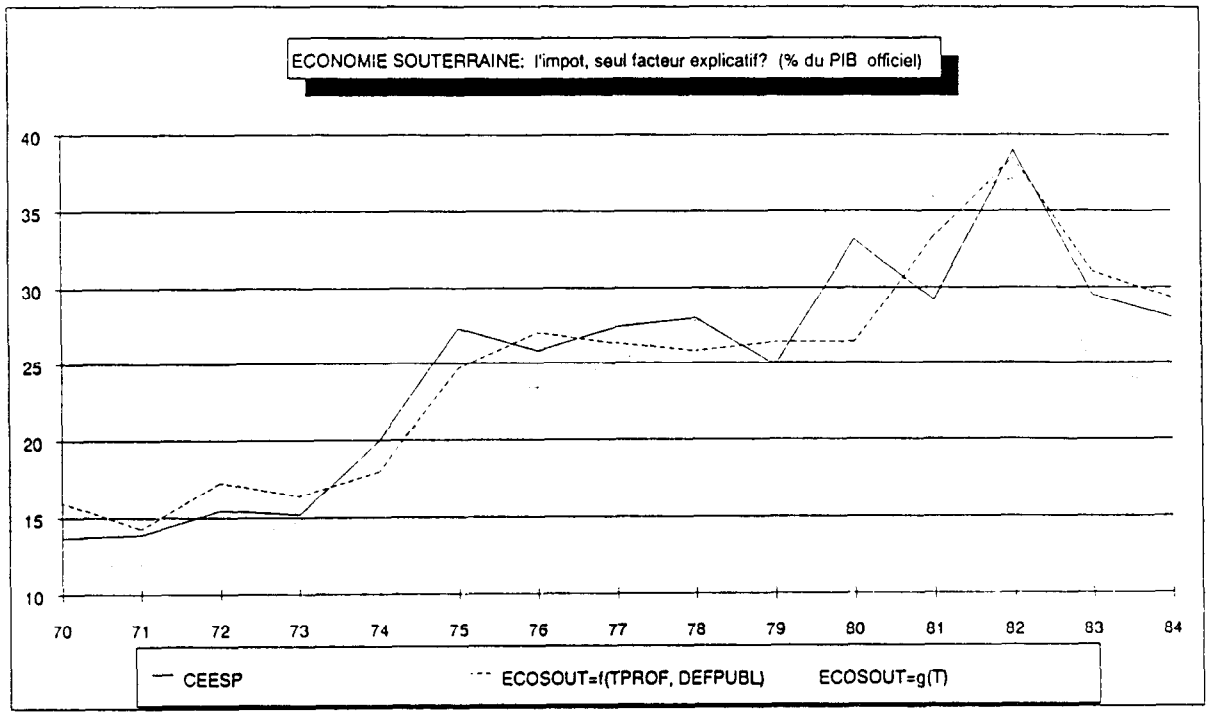
(-6.57) (13.82)

R2 = 0.90 F = 191.12 DW = 0.6

Dans les deux cas, on observe une autocorrélation des résidus

Sources: Calculs propres

GRAPHIQUE I-1.2



e) l'impôt oui, mais...

Mais plus profondément, et au delà de la critique économétrique technicienne, c'est sur la méthode elle-même que l'on peut réfléchir. En particulier, il faut souligner le manque de prudence méthodologique des auteurs. TANZI lui-même, reconnaît qu'une partie seulement de l'augmentation des billets en circulation est liée au développement de l'économie souterraine, qu'on peut expliquer par la croissance de la pression fiscale. Or les études mexicaines, après quelques réserves théoriques, se jettent à corps perdu dans des estimations en affectant toute l'augmentation à l'économie souterraine. D'autre part TANZI admet que les activités criminelles sont peu sensibles aux évolutions fiscales, et donc les exclut de l'estimation statistique fondée sur l'augmentation de la pression fiscale, ce que négligent encore une fois, les auteurs mexicains.

On pourrait multiplier à l'envie ce genre d'exercices. Par exemple, en jouant sur la vitesse de circulation de la monnaie entre les deux secteurs (officiel et souterrain). Les deux hypothèses, d'une rotation supérieure ou inférieure de la monnaie au cours des transactions souterraines, sont envisageables. D'un côté, ceux qui ont acquis de "la monnaie illégale" qui brûle les mains, doivent s'en débarrasser au plus vite, et blanchir cet argent (VSOUT > VOFF). De l'autre, ils doivent se garder d'avoir un comportement trop ostentatoire, de peur d'alerter les agents du fisc. Il convient d'injecter l'argent acquis illégalement petit à petit dans le circuit de l'économie officielle (VSOUT < VOFF). On pourrait encore engager tout un jeu d'hypothèses sur la vitesse de circulation.

Dans notre perspective, cela ne représenterait pas d'intérêt marquant, notre objectif n'étant qu'heuristique. Nous pensons avoir montré l'extrême fragilité des résultats obtenus, en fonction de conditions initiales dont la légitimité est indémontrable. A notre avis, les mesures effectuées ne permettent ni d'obtenir une évaluation (même approximative) de l'économie souterraine, ni de se faire une idée du trend de croissance de celle-ci.

IIB - LA METHODE DES FACTEURS PHYSIQUES DE PRODUCTION

1) Méthodologie

En supposant qu'il existe une relation stable entre la consommation d'énergie électrique et le niveau d'activité économique, tout écart dans ce rapport "d'or" pourra être imputé à l'économie souterraine, de la façon suivante:

Hypothèses:

i) $\forall t$, le temps, $PIBt = a*Xt$
avec Xt = facteur de production, ici la consommation d'énergie électrique (CEE)

ii) Etant donné la situation de la production d'énergie électrique au Mexique (c'est un monopole d'Etat), les statistiques de consommation sont bien estimées.

iii) Le PIB de la période 1964-1971 est bien estimé (en moyenne)

donc:

$CEEt/PIBt = a \; ; \; a = constante, \forall t$

$PIBt = PIBtofficiel + PIBtsouterrain$

$PIBtsouterrain = CEEt/a - PIBtofficiel$

2) Critiques:

Nous ne nous livrerons pas à une critique détaillée de ce mode de calcul, qui selon les dires mêmes de l'auteur est plus que fruste. Aucun économiste sérieux n'accepterait l'hypothèse i). Ceci est d'autant plus vrai dans un pays comme le Mexique, qui au cours de la période 1960-1985 a connu de grands bouleversements économiques, dont un boom pétrolier. L'évolution du coefficient at = CEEt/PIBt est la résultante d'interactions complexes entre progrès de productivité, substitutions possibles et changements dans les prix relatifs. Autant de mécanismes qui rendent négligeable la probabilité que at = a, ∀t. Comme dans le cas de la première estimation, l'auteur mentionne un certain nombre de ces effets, pour ensuite les oublier innocemment, et affecter tout l'effet de la variation de coefficient à l'économie souterraine.

En-deçà des dynamiques économiques complexes qui régissent l'évolution du coefficient at (consommation d'énergie électrique par unité de PIB) (24), ce coefficient peut varier de façon mécanique, simplement par l'effet de l'évolution de la structure de production par branche du pays.

---

24) Un rapide calcul nous permet de voir que d'importantes substitutions ont eu lieu entre les différents modes de consommation énergétique que sont le pétrole et l'électricité.

(% du PIB)	*1970*	*1975*	*1978*	*1980*
Consommation Pétrole	*2.74*	*3.13*	*3.27*	*2.31*
Consommation électricité	*1.45*	*1.70*	*1.95*	*2.57*
TOTAL	*4.19*	*4.83*	*5.22*	*4.87*

Sources: Matrices de Comptabilité Nationale.
à prix constants 1970

Dans une phase de forte croissance industrielle, telle que l'a connue le Mexique au cours des 25 dernières années, la structure de la production s'est déplacée vers des secteurs fortement consommateurs d'énergie électrique (comme l'industrie) au détriment de secteurs plus faiblement consommateurs (agriculture). Ainsi le développement économique du pays et l'évolution des prix relatifs (le prix de l'énergie électrique augmente moins vite que celui du pétrole) suffiraient à expliquer l'accroissement du coefficient énergétique par unité de PIB sur longue période.

Enfin l'hypothèse iii), qui signifie que l'économie souterraine accumulée sur la période 1964-1971 est nulle, relève d'un arbitraire absolu. Des calculs de robustesse, du type de ceux que nous avons effectués dans le cas de la méthode de la demande de liquide, en changeant de période de référence, bouleverseraient les résultats obtenus. C'est d'ailleurs un point qui vaut pour toutes les soit disant règles d'or. En l'absence de procédures concrètes d'optimisation, la fixation d'une valeur précise pour un paramètre ne peut que se fonder que sur un argument d'autorité. Finalement cette méthode tombe d'elle même par excès de simplisme.

Nous terminerons cette critique par une comparaison rapide des deux estimations, obtenues avec les deux méthodes. Selon les auteurs, l'intérêt de ces deux méthodes est de se corroborer l'une l'autre. Ils constatent qu'"à partir de l'année 1971, les calculs de l'économie souterraine se ressemblent considérablement, exception faite des années atypiques de 1982 et 1985". Qu'en est-il au juste? Certes les deux courbes croissent. Mais une série, ce n'est pas seulement un trend, c'est aussi des cycles.

On ne peut qu'être frappé par l'inadéquation des cycles obtenus sur la période, en opposition de phase presque parfaite à partir de l'année 1979. Par ailleurs, la chute de 34.6% depuis 1982 de l'économie souterraine calculée par la méthode de la charge fiscale, et sa croissance de 86.4% sur la même période de temps, lorsqu'on se base sur la méthode des facteurs physiques, mériterait une explication.

Lorsqu'on cherche à régresser l'économie souterraine selon la méthode de la consommation d'énergie par le seul taux d'imposition, on obtient une régression certes significative, mais une estimation contra-cyclique. Comment justifier alors que, quand la charge fiscale croît, l'économie souterraine perde du terrain (entre 1978 et 1980), et inversement de 1982 à 1985.

TABLEAU I-1.6

ON REGRESSE LA SERIE DE LA PART D'ECONOMIE SOUTERRAINE DANS LE PIB OFFICIEL, CALCULEE PAR LA METHODE DES FACTEURS DE PRODUCTION, PAR LE TAUX D'IMPOSITION

$$ECOSOUT2 = -37.56 + 4.91\ T$$

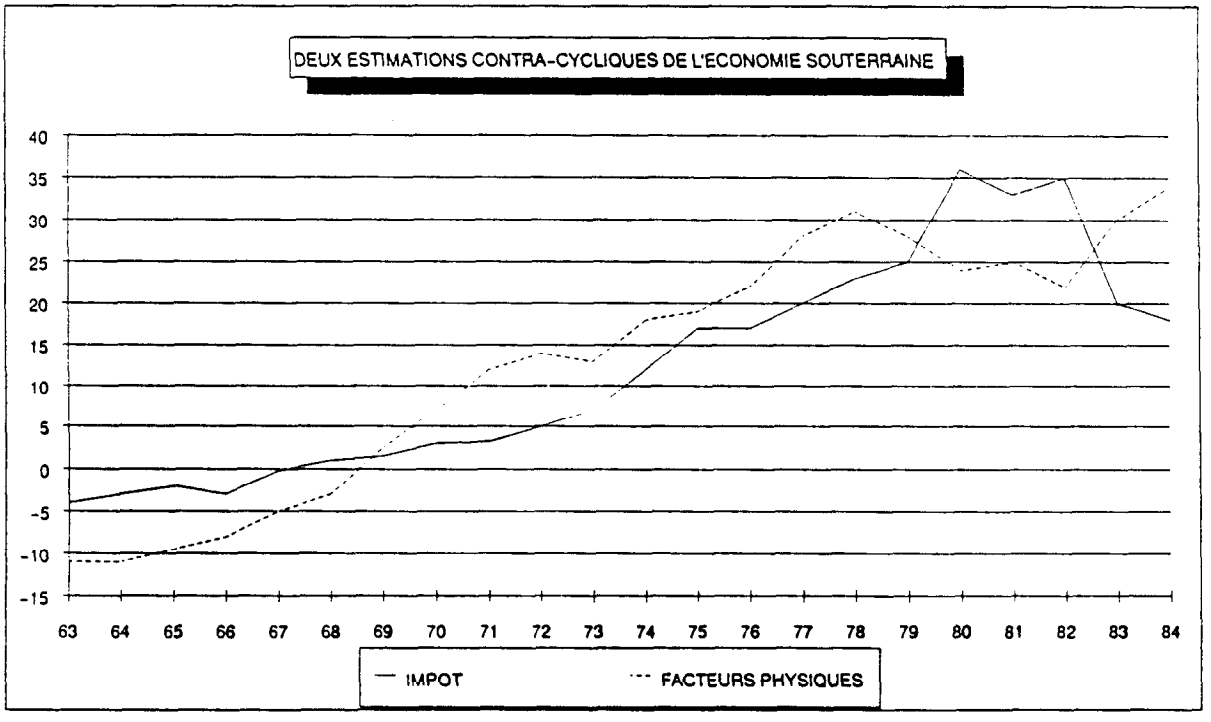
$$(-6.03) \quad (7.97)$$

$$R2 = 0.72 \qquad F = 63.44 \qquad DW = 0.7$$

autocorrelation des résidus

Sources: Calculs propres

GRAPHIQUE I-1.3



IIC - LES METHODES MONETAIRES DE L'I.L.D.:

Parallèlement à l'étude qu'entreprenait le CEESP au Mexique en 1986, l'Instituto Libertad y Democracia (ILD) menait au Pérou un travail de quantification de l'économie souterraine similaire. Bien que l'objet de notre thèse se consacre spécifiquement au secteur informel mexicain, cette recherche péruvienne vaut d'être mentionnée pour plusieurs raisons.

D'abord, parce que c'est à partir de ces estimations qu'H.de SOTO dérive une composante importante des thèses qu'il soutient dans le livre "El otro sendero", avec le retentissement médiatique qu'on connaît (25). En particulier, une grande partie de la légitimité scientifique de son ouvrage est fondée sur ces estimations de l'économie informelle, à l'échelle du pays tout entier. Nous aurons l'occasion de revenir sur les conclusions analytiques d'"El otro sendero". Ici, nous nous contenterons de juger de la qualité du travail statistique en question. Et surtout, d'évaluer la validité de cette proposition alternative, par rapport à notre objectif, consistant à élaborer une stratégie de mesure opérationnelle du secteur informel, à l'usage de la comptabilité nationale des PED.

Ensuite, parce que les méthodes employées au Pérou constituent la version la plus élaborée et novatrice des tentatives de quantification de l'économie souterraine, à partir de variables monétaires. Leurs publications ont notamment provoqué un débat tant théorique que technique, impliquant des économistes de différents pays. Les membres de l'ILD ont reçu l'appui technique des pères fondateurs de ces méthodes. E.FEIGE, professeur à l'université de Wisconsin et V.TANZI, directeur du département d'études fiscales du FMI, ont contribué à l'adaptation des techniques qu'ils avaient eux mêmes mis au point pour mesurer l'économie souterraine des pays développés, au cas particulier du Pérou. D'autre part, des économistes de renom, eux mêmes spécialistes de ces problèmes, comme J.J.THOMAS et R.G.ROSSINI, de la London School of Economics, ont effectué une critique serrée des travaux de l'ILD. Cette polémique a amené les auteurs péruviens à réviser et améliorer leurs estimations, qu'ils ont présentées dans une très récente publication (26).

---

25) H.de SOTO, "El otro Sendero", Ed. Oveja Negra, Bogota, 1987, 337p.

26) Instituto Libertad y Democracia, "Estimación de la Magnitud de la Actividad Económica Informal en el Perú", Cuadernos Técnicos, Ed. El Virrey, Lima, Julio de 1989, 59p.

Cette tentative est sans doute la plus accomplie desapplication de méthodes "monétaro-économétriques" à la mesure de l'économie souterraine dans les PED. C'est pour cette raison que nous avons jugé utile d'inclure les principaux enseignements et critiques qu'on peut adresser à ce genre de procédures. En particulier, les limites incontournables que nous mettrons en évidence, malgré la sophistication et la multiplication des efforts, nous semblent à même de disqualifier, provisoirement peut-être, mais catégoriquement, cette méthodologie pour fonder une option pour la quantification de l'économie souterraine, dont une partie au moins aurait vocation à être incluse dans les comptes nationaux.

1) Méthodologie

Dans la veine qu'ils qualifient d'anglo-saxonne (par opposition à l'école latino-américaine, structuraliste et "dépendantiste", représentée par le PREALC notamment), ils adoptent la définition suivante: "les activités économiques informelles correspondent à l'ensemble des activités productives ayant un objet licite, mais qui ne remplissent pas totalement ou partialement, les conditions légales nécessaires, pour être reconnues et protégées par la loi". Selon l'ILD, l'informalité est induite par "un rejet massif des citoyens, de la législation en vigueur, et d'un Etat qui jouit d'une capacité pratiquement illimitée d'altérer arbitrairement les règles du jeu de l'activité économique, et qui affecte le droit de propriété des citoyens" (27). Cette interprétation de l'économie informelle, où l'Etat joue le rôle d'agent provocateur, oriente directement le type de mesure qu'on peut lui appliquer.

A l'instar du CEESP, l'ILD liste l'ensemble des méthodes susceptibles d'être employées, et n'en retient qu'une, parce que c'est la seule qui répond aux objectifs qu'il s'est fixé (facilité d'accès aux données, fiabilité et possibilité d'obtenir des résultats agrégés, au niveau national). En effet, les séries monétaires collectées par la banque centrale (BCRP) ou le FMI sont nombreuses, de bonne qualité et exhaustives, sur une période de temps suffisamment longue (1960-1984 pour la première, 1951-984 pour la seconde). L'étude détaillée des différentes techniques monétaires, les amènent à développer une procédure améliorée de la version de TANZI (28), intégrant les critiques qui lui ont été portées par S.ACHARYA (29). Les améliorations visent à pallier les quatre restrictions suivantes:

---

27) ILD, "Estimación de la Magnitud...", op.cit., p.13.

28) TANZI V., "The Underground Economy in the United States, 1939-1980", International Monetary Fund Staff Papers, vol.30, n.2, Washington, June 1983, pp.283-305.

29) ACHARYA S., "The Underground Economy in the United States: Comment on Tanzi", International Monetary Fund Staff Papers, vol.31, Washington, Dec. 1984, pp.742-746.

– la vitesse de circulation supposée identique, entre transactions formelles et informelles

– la non prise en compte du fait qu'une partie de l'économie informelle est incluse dans les comptes nationaux

– le postulat que les agents informels n'utilisent que de la monnaie fiduciaire

– la non prise en compte d'autres variables que le taux d'imposition, pouvant avoir un effet sur le degré d'informalité

Quelques manipulations algébriques leurs permettent de calculer un indice d'informalité, i, égal au rapport du PIB informel total (à la fois inclus et oublié par la comptabilité nationale) sur le PIB officiel.

TABLEAU I-1.7

$$i = v * f * [(1 - (\hat{u}_f/\hat{u})) * (\hat{o}/\hat{o}_f)] * (1 + 1/k_i) \; (o/u - (1 + 1/k_i))$$

avec:

$i = PIBINF_{tot}/ PIBENR$: le PIB informal total/ PIB des comptes nationaux

$v = v_i/v_f$: le rapport des vitesses de circulation, informelle et formelle

f = part du PIB informel dans le PIB enregistré

$u = C/M2$: le rapport de la monnaie fiduciaire à M2
l'indice i et f, représentant respectivement, les transaction informelles et formelles.
le ^ indique qu'il s'agit d'un estimateur, résultant d'une équation économétrique

$o = M1/M2$: le rapport de la masse monétaire à M2

$k_i = C_i/D_i$: le rapport de la monnaie fiduciaire au dépôts à vue détenus par les agents informels

Sources: ILD,"Estimación de la Magnitud de la Actividad Económica Informal en la Economia Peruana", 1986, Chapitre IV,"Desarrollo matemático de las formulas para aplicar los métodos monetarios".

Les estimateurs û et ô sont obtenus à partir des équations économétriques les mieux ajustées, introduisant, comme dans le travail du CEESP, deux groupes de variables: celles qui sont habituellement invoquées par la théorie monétaire, et celle qui sont susceptibles d'avoir une influence notable sur l'économie souterraine; en l'occurrence la proportion d'employés du secteur public dans la population active. Les estimateurs ûf et ôf, relatifs aux ratios monétaires des transactions formelles, sont obtenus en ramenant à 0 le facteur censé être à la base de la prolifération de l'économie souterraine (ici le nombre de fonctionnaires).

TABLEAU I-1.8

REGRESSIONS DE C/M2 ET M1/M2 AYANT SERVI A L'ESTIMATION DE L'ECONOMIE INFORMELLE (première version: 1986)

$$\text{LOG } \hat{u} = 1.28 - 0.58 \text{ LOG } R - 0.21 \text{ LOG } TC + 14.08 \text{ LOG } (1+EP)$$

(0.96) (2.15) (11.01) (4.64)

$R^2 = 0.834$ F = 41.24 DW = 0.706

$$\text{LOG } \hat{o} = 2.97 + 0.37 \text{ LOG } CP - 0.72 \text{ LOG } R - 0.21 \text{ LOG } TC + 10.59 \text{ LOG } (1+EP)$$

(1.59) (0.43) (2.17) (8.24) (1.76)

$R^2 = 0.806$ F = 25.95 DW = 0.516

avec:

R: taux d'intérêt réel

TC: taux de change

CP: propension moyenne à consommer

EP: part d'employés publique/op.acti.

REGRESSION DE C/D AYANT SERVI A L'ESTIMATION DE L'ECONOMIE INFORMELLE (seconde version, 1989)

$$\text{LOG } k = -0.605 + 0.734 \text{ LOG } R + 0.256 \text{ P} + 1.035 \text{ LOG CRED} + 1.879 \text{ LOG G}$$

(-7.61) (4.02) (4.61) (4.20) (2.72)

$R^2 = 0.899$ AR(1) = 0.363 DW = 1.548 CHOW test F = 2.15

avec:

RR: taux d'intérêt

P: niveau des prix

CRED: 1 + part des crédits publics/total

G: dépenses publiques/ PIB

Sources: ILD, "Estimación...", op.cit., 1986 et 1989.

Les résultats obtenus au niveau agrégé montrent qu'en 1984, 31.8% du PIB total a été produit par des informels, soit 146.5% du PIB formel. Les auteurs se sont ensuite livrés à un exercice ce projection à l'an 2000, en ajustant un trend temporel exponentiel (LOG PIBt = a*t + b). En l'an 2000, le PIB informel atteindrait 173.2% du PIB formel, et 42.3% du PIB total, si les entraves bureaucratiques au développement ne sont pas levées.

Enfin, les économistes de l'ILD proposent une désagrégation du PIB informel, par secteurs d'activité. Bien que la procédure employée ne soit formulée clairement dans aucun des documents publiés (ou accessibles) (30), on peut en retracer les grandes lignes. Ils ont calculé la part du PIB informel enregistré dans la comptabilité nationale en 1979 (année de changement de base pour laquelle l'information disponible est particulièrement abondante).

Puis, en supposant que le degré d'informalité par branches est resté constant entre 1979 et 1984, ils obtiennent la décomposition par secteurs de l'économie informelle enregistrée en valeur, en 1984. A partir de diverses enquêtes (certaines leur sont propres, d'autres proviennent de l'INE, l'institut de statistique péruvien), ils estiment la répartition de la population active par secteurs, ainsi que le nombre d'heures ouvrées.

Enfin, certaines hypothèses sur la productivité apparente du travail, et la répartition de la population active entre activités formelles et informelles (suivant qu'ils exercent dans le secteur informel à partir de leur activité principale ou secondaire), permet d'aboutir à une répartition du PIB informel total, par secteurs. On ne comprend pas très bien quelle est la séquence du raisonnement, ni, parmi les cinq variables estimées (production, emploi, revenus, temps de travail effectif, productivité) lesquelles servent de données de base pour calculer les autres. mais l'ILD explicite quelques hypothèses à partir desquelles sont construits les résultats, et qui sont donc susceptibles d'être appréciées.

- Pour connaître le nombre d'heures effectuées par les travailleurs du secteur formel (activité principale) dans des activités informelles, ils supposent que tous les travailleurs percevant moins que le revenu moyen de la branche dans laquelle ils sont employés, cherchent à atteindre ce manque à gagner par un travail informel (dans la mesure où ils ne dépassent pas 12 heures par jour).

---

30) Elle est résumée en deux pages dans le document "Estimación de la Magnitud de la Actividad Económica Informal en el Perú", annexe 4, "Distribución sectorial de la actividad informal total", miméo, Lima, 1986, pp.124-125. Les éclaircissements apportés dans des publications ultérieures, ne lèvent pa les doutes qui subsistent quant à la procédure, si ce n'est pour en accentuer les travers. Voir "Los fundamentos estadísticos de "El otro sendero": debate sobre el sector informal en el Perú", Fondación F. EBERT, Lima, dic. de 1987, 74p. et ILD, "Estimación...", 1989, op.cit., p.43-48.

- Ces heures additionnelles dans le secteur informel vont être réparties arbitrairement, en fonction de la branche à laquelle ils appartiennent (dans leur activité principale). Ainsi, si un individu appartient aux secteurs agricole, des pêches, des manufactures, de la construction, ou du commerce, une moitié des heures supplémentaires sera affectée au commerce informel, et l'autre moitié, aux services divers. Dans le cas des transports, on distribuera les heures à raison d'un tiers pour le commerce informel, un tiers pour les transports informels et un tiers pour les services divers. Etc...

- Pour estimer le nombre d'heures ouvrées des agents informels qui se consacrent uniquement à des activités informelles, ils ont supposé qu'ils travaillaient 10 heures par jour, 300 jours par an.

- Enfin, le rapport de productivité, formelle et informelle, est supposé identique dans chaque branche.

2) Critiques

Nous ne nous étendrons pas sur les faiblesses économétriques de la procédure employée. ROSSINI et THOMAS, et en ont présentées un recensement conséquent (31). Nombre d'entre elles sont aussi communes à l'étude du CEESP. On mentionnera succinctement:

- les problèmes d'autocorrélation des résidus, laissant subodorer une mauvaise spécification de l'équation. La transformation de Cochrane-Orcutt appliquée par ROSSINI et THOMAS montre qu'alors la variable clef (la part des cotisations sociales pour les équations C/D et C/M1, et les effectifs du secteur public dans celle visant à modéliser C/M2) n'est plus significative. Il est intéressant de noter que l'indicateur de pression fiscale n'est jamais significatif (à un seuil acceptable), sur plus de 40 équations estimées, et que le taux de cotisation sociale n'intervient statistiquement que dans 2 des 40 équations (et encore, une fois avec le signe opposé à celui attendu). C'est dire la faiblesse de l'argumentation invoquée, pour expliquer la croissance de l'économie informelle.

---

31) Voir ROSSINI R.G., THOMAS J.J., "Los fundamentos estadísticos de "El otro sendero"", op.cit. pp.11-42.

ROSSINI R.G., THOMAS J.J., "Lies, damned lies and statistics: a comment on Hernando de SOTO's EL OTRO SENDERO", World Developpment, 1988.

COLE J.H. , "Sobre-estimando la economía informal: comentarios sobre la metodología del ILD", miméo, Universidad F.MARROQUIN, Guatemala, 1987.

- les équations sont "instables", comme le montre le test de CHOW. Elles sont marquées par l'existence de sous-périodes, que n'ont pas pris en compte les économistes de l'ILD.

- La projection à l'an 2000 sur la base d'un trend linéaire est plus que "risquée".

En publiant une nouvelle version de leurs estimations de l'économie informelle, débarrassée des problèmes économétriques qui entachaient la première, les économistes de l'ILD font surtout preuve d'opportunisme, plus que de rigueur scientifique. Dans la révision de 1989, ils considèrent que seules les statistiques monétaires du FMI se prêtent à une véritable mesure de l'économie souterraine, et que le ratio C/M2, qui avait fondé leur premier travail, doit être remplacé par C/D (monnaie fiduciaire/dépôts), pour l'estimation économétrique. Pourtant, l'utilisation du ratio C/M2 avait fait l'objet d'une argumentation économique approfondie, censée caractériser les progrès de la méthode de TANZI, par rapport à celles de GUTMANN ou de FEIGE. Les "nombreuses réunions de travail avec M.FEIGE entre 1986 et 1987" ne suffisent pas à valider théoriquement ce choix.

En second lieu, l'indicateur de "diabolisation" de l'Etat n'est plus la part des employés du secteur public dans la population active, mais le pourcentage du crédit contrôlé par l'Etat, ainsi que la part des dépenses publiques en fonction du PIB. Ces changements induisent une part encore plus importante de l'économie informelle, puisqu'elle passe de 31.8% du PIB total à 41%. Ceci nous amène à douter de la validité de la méthode puisque l'utilisation d'un indicateur plutôt qu'un autre peut faire varier fortement les résultats. Aucun argument théorique ne vient justifier l'un ou l'autre. On pourrait tout aussi bien retenir le montant du déficit public, le nombre de lois promulguées dans l'année, ou le nombre d'entreprises publiques sur le territoire national, et obtenir de nouvelles estimations "pertinentes" de l'économie souterraine.

Plutôt que de nous engager dans une polémique technicienne pour laquelle nous ne sommes pas qualifiés, et qui d'ailleurs a déjà eu lieu, penchons nous sur les autres présupposés qui servent aux estimations de l'ILD. D'abord, contrairement à ce qui est annoncé, le problème de la vitesse de circulation différentielle formelle/informelle de l'économie n'est pas résolu. Elle est toujours supposée identique dans les deux sphères.

Ensuite, le ratio 1/(ki+1), représentant la proportion de paiements par chèques par rapport à l'ensemble des liquidités détenues par les informels (paiements en monnaie fiduciaire et comptes à vue) , effectués au cours de transactions informelles, qui était de 20% suivant une enquête pilote de l'ILD en 1986 à Lima (pour quel échantillon? quel type de mesure?), a été appliqué à l'ensemble de l'économie informelle, et est constant au cours du temps. Enfin, l'estimation du PIB informel enregistré contrevient systématiquement à la définition des activités informelles adoptées par l'ILD. Par exemple, dans le secteur manufacturier, sont déclarées informelles les activités réalisées par ce qui est appelé "reste des établissements" par l'INE, et qui correspond à la différence de population active enregistrée par le recensement de population et celle qui est comptabilisée dans les enquêtes économiques annuelles. Or une récente mission à l'INE, pour développer une stratégie d'intégration du secteur informel dans les comptes nationaux, nous a montré les limites de la procédure employée par l'INE pour estimer le montant de la production associée à ce segment de population active non classée (32).

Non seulement le calcul de l'INE lui-même est sujet à caution, mais considérer que l'ensemble des établissements identifiés dans les enquêtes d'entreprises satisfait à la totalité des réglementations légales (soit les activités formelles au sens de l'ILD), relève du tour de force. L'ensemble des mesures sectorielles est à l'avenant. Dans la plupart des branches, les informations recueillies à partir d'échantillons de population active à Lima (dont la représentativité statistique n'est jamais explicitée), sont extrapolées sans réserve à l'échelle nationale.

Si l'on ajoute à ces approximations héroïques, le fait que dans certains secteurs la productivité informelle enregistrée est supposée identique à la productivité formelle (alors même que, lorsqu'on s'intéresse cette fois à l'ensemble des activités, enregistrées ou non, on note que le rapport de productivité est de 1 à 3), on est obligé de ne pas juger très sérieuses les estimations de l'ILD, sur le degré d'enregistrement du PIB informel dans la comptabilité nationale.

Par ailleurs, il est clair que l'estimation proposée par l'ILD prend en compte des activités proprement illicites(drogue, contrebande, etc.), alors que les auteurs disaient ne s'intéresser qu'aux activités dont l'objet n'est pas illégal. Quant aux critères de sélection de la population active formelle et informelles, et du nombre d'heures ouvrées, elles relèvent de l'arbitraire le plus pur, à la limite de l'absurdité.

---

32) ROUBAUD F.,"Informe de la misión del proyecto de medición del sector informal en la economia peruana", INE-DGCN, Lima, 5-29 de enero de 1990, 100p.

Finalement, à toutes les étapes de la procédure on rencontre des hypothèses sans fondement, qui nous amènent à rejeter sans ménagement les chiffres avancés par l'ILD, même comme ordre de grandeur de l'importance de l'économie souterraine dans l'économie péruvienne. Entre temps, H.de SOTO a réussi le tour de force d'avoir utilisé cette étude comme rampe de lancement, d'obtenir un succès médiatique mondial (jusque dans les rangs des spécialistes et des organismes internationaux), d'être nommé "penseur de l'année 1989", par une association de journalistes américaine, et de prodiguer ses conseils à la fois au Président GARCIA, au candidat du FREDEMO VARGAS LLOSA, et au maire indépendant de Lima, BELMONT. Il serait sans doute intéressant d'appliquer les critères d'analyse proposés par R.BOUDON dans "L'idéologie: à l'origine des idées reçues", pour montrer quels sont les mécanismes de propagation qui font d'une idée fausse, une idée reçue universellement admise (33).

En fait, la confusion savamment entretenue entre économie souterraine et économie informelle, entre sous-emploi (qui sert à estimer la population active informelle dans certaines branches), marginalité, esprit d'entreprise individuel inhibé par les réglementation publique et instituions patronales s'opposant à l'Etat dans une lutte pour la maîtrise du pouvoir économique, est à l'origine de la faiblesse théorique des méthodes monétaires appliquées aux PED. La croisade contre l'Etat, avec ses postulats idéologiques ne peut pas servir de toile de fond pour une stratégie statistique nécessitant un minimum d'objectivité scientifique.

III.- L'ECHEC DES METHODES ECONOMETRIQUES DE MESURE DE L'ECONOMIE SOUTERRAINE APPLIQUEES AUX PED

Au delà des problèmes techniques d'estimation statistique, c'est pour deux types de raisons que l'on doit chercher l'échec des méthodes économétriques pour mesurer la taille de l'économie souterraine dans les PED. En premier lieu, nous aborderons la question de l'uni-causalité postulée pour expliquer le phénomène. Nous évoquerons ensuite l'inadéquation de méthodologies créées dans les pays développés et plaquées sans aménagement sur les PED.

---

33) BOUDON R., "L'idéologie: à l'origine des idées reçues" Fayard, Paris, 1986, 330p.

IIIA - LE MONISME DES CAUSES: UNE SIMPLIFICATION ABUSIVE

Si l'on reprend le livre "La economía subterranea en México", comme archétype d'un courant de pensée (dont les fondements sont surtout politiques), un certain nombre de facteurs sont énumérés pour expliquer l'émergence de l'économie souterraine. Ces causes sont par ordre décroissant d'importance:

- les impôts
- les réglementations
- la corruption bureaucratique

Derrière ces manifestations, se cache un seul et unique acteur: l'Etat tentaculaire et protéiforme. On se retrouve nez à nez avec un débat qui n'a cessé d'alimenter les polémiques, depuis la naissance de la science économique (voire même bien avant) entre défenseurs d'une légitime intervention de l'Etat pour réguler le marché, et pourfendeurs de l'ingérence publique dans les affaires économiques. Nous ne nous engagerons pas dans cette bataille rangée idéologique, mais nous voudrions plutôt juger le bien-fondé de la relation de cause à effet entre interventions publiques et économie souterraine.

En premier lieu, cet enchaînement causal est postulé sans jamais être scientifiquement corroboré. Qu'avec la croissance de la charge fiscale, il y ait de plus en plus d'agents tentés d'y échapper, cela paraît probable. Mais de là à en faire la principale source de croissance de l'économie souterraine, il y a un pas injustifié. L'auteur étaye cette affirmation par des arguments d'autorité ou de coutume:

"De toute façon, le développement généralisé de l'économie souterraine est associé étroitement à des augmentations significatives du rapport de la charge fiscale au produit national"

"En général, on considère que tant le niveau que la croissance de la charge fiscale sont les facteurs les plus importants de la stimulation et de l'encouragement à de telles activités"(34).

---

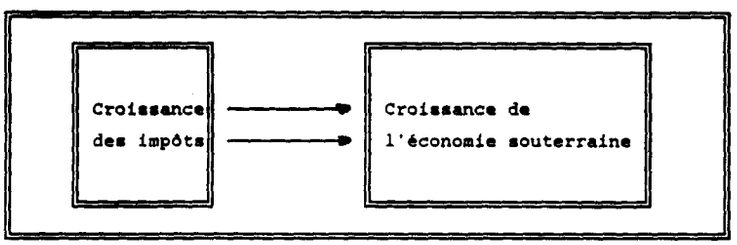
34) CEESP, "La economía subterranea en México", op.cit., traduction personnelle.

Toute l'argumentation employée pour incriminer la montée de l'impôt comme facteur premier de la supposée croissance de l'économie souterraine, se base sur une vague corrélation entre les deux grandeurs. On est confronté à l'abus classique, qui consiste à transformer une corrélation en relation de causalité.

Au stade des hypothèses, le schéma suivant nous paraît plus plausible: la croissance concomitante des impôts et de l'économie souterraine provient d'un autre phénomène. A savoir la crise de l'économie mexicaine, qui trouve ses racines principales en dehors de la croissance des impôts.

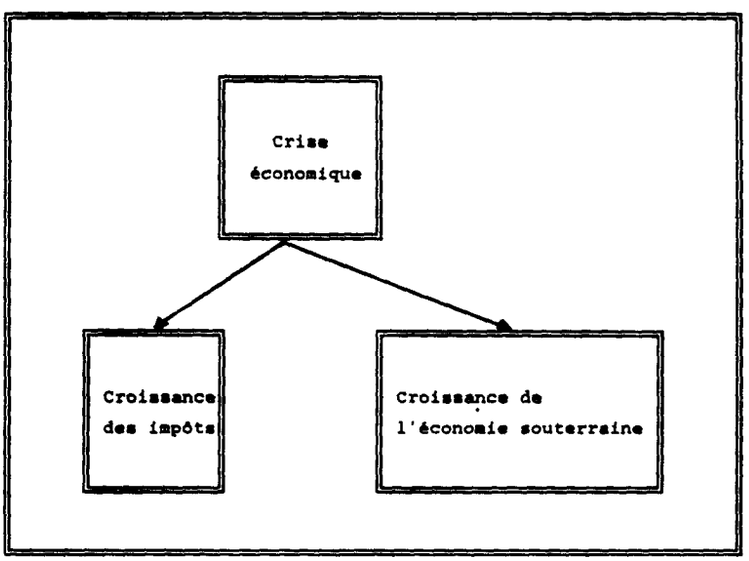
Il faudrait substituer, à un schéma du type:

TABLEAU I-1.9



une relation plus complexe comme:

TABLEAU I-1.10



En effet, comme l'avancent G.MAAREK et V.LEVY-GARBOUA, la montée des déficits publics et des prélèvements obligatoires est davantage une conséquence qu'une cause de la crise (35).

IIIB - UNE METHODOLOGIE INADAPTEE

En réalité, il nous semble qu'en utilisant ce genre d'estimation, ses prosélytes commettent l'erreur de plaquer une méthodologie, créée et adaptée pour les pays développés, à l'étude de pays dont la situation économique est radicalement différente. Nous en voulons pour preuve le simple fait que la corrélation entre la part de l'économie souterraine et le taux d'imposition, calculée par WECK et FREY en 1984 pour l'année 1978, est de **+0.63** lorsqu'on ne considère que le groupe de pays développés inclus dans leur travail (Suède, Belgique, Italie, France, Norvège, Autriche, Canada, RFA, EU, RU, Finlande, Irlande, Espagne, Japon) et de **-0.29** lorsqu'on y ajoute l'estimation mexicaine.

TABLEAU I-1.11

ECONOMIE SOUTERRAINE ET CHARGE FISCALE (EN 1978)
(EN % DU PIB)

SUEDE	13.2	50.65
BELGIQUE	12.1	34.48
ITALIE	11.8	32.58
FRANCE	9.4	38.62
NORVEGE	9.2	48.65
AUTRICHE	8.9	42.10
CANADA	8.7	30.96
R F A	8.6	41.76
E U	8.3	29.20
R U	8.0	33.80
FINLANDE	7.6	36.28
IRLANDE	7.2	34.19
ESPAGNE	6.5	23.33
JAPON	4.1	23.05
MEXIQUE	28.0	15.46

Notes: Charge fiscale = impôts + cotisations sociales
Sources: Weck, Frey (1984)
Statistiques ONU

35) *MAAREK,G., LEVY-GARBOUA, V., "La dette, le boom, la crise"*

Bien sûr la corrélation positive et relativement forte obtenue à partir des estimations de WECK et FREY ne suffit pas à prouver que l'économie souterraine est provoquée par la charge fiscale, puisqu'elle est uniquement due au fait que **par définition**, l'économie souterraine a été estimée en se basant sur la croissance fiscale. Par contre le chiffre de -0.29 montre sans ambiguïté que le cas mexicain est totalement différent de celui des autres pays pris en considération, et que le phénomène économique souterrain ne peut s'analyser à l'identique. Avec un niveau d'imposition équivalent à celui de l'Espagne, la proportion de l'économie souterraine dans le PIB légal est entre 4 et 5 fois supérieure au Mexique.

En fait l'économie souterraine peut s'expliquer par deux types de variables déterminantes. La pression fiscale en est une, et c'est un aspect sur lequel insistent toutes les analyses. Mais l'économie souterraine est aussi contrainte, et dépend quasi mécaniquement de la "**puissance de l'Etat**", ou plus exactement du contrôle qu'il peut exercer sur l'activité économique d'un pays. Cette puissance de l'Etat intervient aussi bien par la façon dont il remplit son rôle d'Etat-Providence et de socialisation des rapports marchands (par exemple à travers le système de prestations et de cotisations sociales, la généralisation et l'acceptation de la limite du salaire minimum, etc...), que par la qualité de son système d'enregistrement statistique, qui lui permet une meilleure connaissance et surtout un meilleur contrôle de l'économie nationale. Et clairement l'Etat mexicain n'a pas les moyens d'imposer un carcan régulateur et normalisateur sur l'économie tel qu'il existe en Europe par exemple. Le Mexique, et avec lui, la majorité des pays en développement, déborde ses cadres institutionnels. Le centralisme étatique ne peut canaliser toutes les pulsions économiques, ni insérer dans son réseau de normes et de lois, l'ensemble des manifestations économiques qui animent le pays.

C'est cette incapacité que décrit Hernando de SOTO lorsqu'il introduit **le concept de normativité extralégale** (36). Dans son livre, "**El Otro Sendero**", il montre comment la norme qui finalement régit l'économie réelle n'est pas celle édifiée par la législation, sinon celle que les activités informelles élaborent en dehors de la loi. Au Pérou, le montant des transactions qui se réalisent en marge des régulations publiques, dépassent de très loin celles qui s'abritent sous son couvert. Il est intéressant de noter que ce constat a aussi été mentionné par des auteurs d'origine marxiste. P.SALAMA affirme, en parlant de régimes politiques à légitimité restreinte latino-américains, que "**même s'ils sont dotés de constitutions démocratiques, l'application des lois s'arrêtait très souvent aux villes, plus particulièrement à leur secteur formel, et la légitimation était de ce fait restreinte à des fractions de classe**" (37).

---

36) H.de SOTO, "El otro Sendero", Ed. Oveja Negra, Bogota, 1987, 337p.

37) SALAMA P., "L'intervention de l'Etat et la légitimaton dans la crise financière: la cas des pays latino-américains semi-industrialisés", CREI-GREITD, Univ. Paris Nord, 198, p.29.

Une des conséquences probables du rachitisme étatique face à la diversité et l'intensité des flux économiques, est cette propension à légiférer à coup d'arrêtés et de décrets, plutôt qu'à s'en remettre au pouvoir législatif. Cette prépondérance écrasante du pouvoir exécutif en matière économique (que ce soient pour les lois du travail, la réglementation de la concurrence ou les normes de qualité du produit) se traduit, encore au Pérou, par l'absence de débat démocratique sur les choix à faire. Pour notre part, plutôt que d'y voir la seule manifestation d'un pouvoir mercantiliste (l'Etat défendrait des groupes de pression en leur octroyant des privilèges économiques, conduisant à des rentes de situation et des positions monopolistiques), nous pensons qu'il faut aussi associer cet état de fait à la nécessité de faire face, au coup par coup, à toutes les situations qui n'ont pu être codifiées par la loi.

Le manque de connaissance de l'économie réelle, l'extrême variabilité des règles et des flux des transactions, amène l'Etat à légiférer au fur et à mesure, colmatant les brèches, et créant un maquis de lois, sans aucune logique directrice. Il est important de noter que la simplification administrative, à l'ordre du jour pour faciliter la légalisation de milliers de micro-entreprises informelles (**Ley Federal para el Fomento de la Microindústria, du 26 janvier 1988**), n'a pris corps qu'avec le renforcement de la puissance de l'Etat, et non pas dans un moment d'affaiblissement.

Un autre indice du sous-développement de l'Etat est son incapacité à organiser une réforme du système de prélèvements et à augmenter sensiblement la charge fiscale, devant la levée de bouclier de la "société civile", emmenée en l'occurrence par "l'**Iniciativa Privada**" (les secteurs patronaux). Et ce, d'autant plus que le niveau réel d'imposition est particulièrement faible au Mexique, comparé aux taux enregistrés dans les pays développés. Cette réforme reste toujours à l'ordre du jour depuis l'échec de la loi de 1971.

Le taux des prélèvements obligatoires est un bon indicateur du rapport de force existant entre les différents acteurs sociaux au Mexique. La résistance acharnée des milieux patronaux à une augmentation de la pression fiscale, montre que l'Etat mexicain jouit d'un pouvoir de négociation et d'une marge de manoeuvre extrêmement limitée. L'insoumission de certains industriels lors de la mise en place de la nouvelle loi fiscale sur le capital (qui grève 2% des actifs des entreprises) en est la manifestation la plus récente. D'une certaine façon, l'Etat se trouve en situation de subordination face aux représentants du capital privé.

On voit bien toute l'ambiguïté de la position de l'Etat au Mexique. D'un côté, c'est lui qui se substitue en partie au capital privé pour assurer le développement du pays, comme le montre la part des investissements publics dans la formation de capital fixe. Le manque de dynamisme d'une certaine classe entrepreneuriale nationale, qui traditionnellement se contente du maximum de rentabilité à court terme, a été stigmatisé par le jeu de mot: "**La Initiativa Privada, privada de iniciativa**". Mais en même temps, il n'a pas les moyens de mener sa politique, et d'imposer un point de vue qui pourrait aller à l'encontre des intérêts privés.

C'est bien la lecture que fait M.HUSSON de la nouvelle politique de C.SALINAS de GORTARI (38). Pour lui, la dette publique interne montre à quel point le gouvernement mexicain est incapable de financer par l'impôt son action d'Etat-Providence. Or les intérêts de cette dette intérieure, ont dépassé de près de trois fois ceux payés pour la dette publique externe en 1987. Le **Pacte de Solidarité Economique (PSE)**, avec l'objectif de désinflation qui lui est assigné, serait un moyen de desserrer la dépendance du secteur public au secteur privé, que marque ce formidable transfert net de ressources.

Si l'on cherche à analyser avec plus de précision, les caractéristiques de l'intervention de l'Etat dans les PED, on s'aperçoit qu'il traite de façon différentielle les deux facteurs de production: travail et capital. P. SALAMA et G.MATHIAS constatent que l'intervention "**est proportionnellement plus importante dans le secteur industriel, énergétique et d'infrastructure, dans les pays sous-développés que dans les pays développés. En revanche, pour ce qui touche à la reproduction de la force de travail, c'est dans les pays développés qu'elle est la plus importante**" (39). Dans les pays développés, la gestion publique de la force de travail prime sur la fonction de régénération du capital. C'est l'ordre inverse qui s'applique dans les PED.

Les choix du nouveau Plan National de Développement (40) sont très clairs dans ce domaine: continuité de la politique d'austérité salariale (compression des coûts), flexibilisation des modes de gestion de la main d'oeuvre, et sérieuses incitations à l'investissement privé.

---

38) HUSSON M., "La politique économique du gouvernement mexicain", Problèmes d'Amérique Latine n.92, Paris, 2eme trimestre 1989, p.89.

39) MATHIAS G., SALAMA P., "El Estado sobredesarrollado. De las metropolis al tercer mundo." Ed. ERA, México, 1986, p.47.

40) Plan National de Desarrollo 1989-1994.

Cette composition déséquilibrée du rôle de l'Etat des pays en développement va avoir un effet direct sur l'économie souterraine. Relativement au facteur travail, celle-ci sera incitée à émerger à cause de la faiblesse congénitale de la protection de la main d'oeuvre. Par contre, le poids excessif de certaines régulations va amener certains segments du capital à se "délocaliser" vers l'économie non officielle.

Cette double dimension d'hyper et d'hypo-trophie de l'Etat "périphérique" (par rapport aux canons occidentaux) semble bien être une des caractéristiques premières de ce que C. de MIRAS propose d'appeler **l'Etat périphérique** (41).

Dans ce contexte, c'est tantôt l'un, tantôt l'autre caractéristique de l'Etat dans les PED, qui vont favoriser l'émergence de secteurs spécifiques de l'économie souterraine. L'Etat hypertrophié sur-fiscalise certaines populations: elles s'immergeront, s'occulteront pour échapper au fardeau des prélèvements. L'Etat atrophié assure une couverture sociale dérisoire: les plus démunis entrent dans l'économie souterraine pour survivre.

TABLEAU I-1.12

ON POURRAIT FORMALISER L'ECONOMIE SOUTERRAINE DE LA FACON SUIVANTE:

ECOSOUT = f (PRELEVEMENTS OBLIGATOIRES, TAUX DE COUVERTURE DE L'ETAT)

avec: df/dpo > 0 df/dce < 0

Note: Cette proposition ne revêt aucun caractère opérationnel, puisque:

-Les seules comparaisons de prélèvements obligatoires posent des problèmes
comme le montrent MANTZ, RAMOND, TABOUILLOT et UNGEMUTH (42)
-Il est encore plus complexe d'élaborer un indicateur empirique de la seconde variable.

41) *De MIRAS C., "Le secteur informel: une notion forte ou un concept mou. La fausse question", note ORSTOM, Août 1988, 22p.*
42) *MANTZ P., RAMOND A., TABOUILLOT M., UNGEMUTH M., "Le poids des prélèvements obligatoires: portée et limites de la mesure", Economie et Statistique n.157, INSEE, Paris, 1983*

L'erreur de raisonnement qui fait de l'intervention publique la seule cause de l'économie souterraine, provient de la non prise en compte de son hétérogénéité profonde. Si le rôle fondamental de l'impôt peut être accepté comme hypothèse, il ne prend valeur que pour une fraction de l'économie souterraine.

Dans un pays comme le Mexique, on peut décomposer l'économie souterraine en quatre composantes particulièrement dissemblables. Par là, la production du PIB non officiel est le fait de quatre types d'activités, qui ne s'intersectent que marginalement, et ne répondent pas aux mêmes motivations.

i) Les activités de refuge au sens strict.

Elles répondent aux mécanismes décrits par la théorie du dualisme du marché du travail. La capacité de création d'emploi du secteur moderne arrivant à saturation, le surplus d'actifs n'aurait d'autre possibilité que d'exercer ses activités dans le secteur informel. L'intégration d'un actif dans ce secteur s'opérerait de façon mécanique et contrainte. Celui-ci n'a fait aucun choix, aucun arbitrage, entre les deux secteurs de l'économie. Rejeté par le secteur moderne, il est prêt à l'intégrer à tout moment, en fonction des places disponibles.

Cette composante de l'économie souterraine est celle qui se rapproche le plus des réflexions d'auteurs sur la marginalité et la pauvreté. On est bien confronté à des stratégies de survie, caractérisées par une faible rémunération, et une productivité dérisoire. Ce segment est celui qui nous assaille et nous choque, aux carrefours des villes du tiers-monde. On peut l'estimer à environ 20% de la population active dans la ville de Mexico (43).

Pourquoi ces activités se multiplient-elles dans les PED, et moins en Occident? D'abord parce que l'Etat du Centre a les moyens de contrôler, et donc de canaliser ou de sanctionner une grande partie des comportements et échanges "hors norme". Mais c'est surtout parce que les prestations sociales servies au Mexique, ne permettent pas à ceux qui les reçoivent de vivre sans travailler. **Le chômage ouvert est donc un luxe.** Les tenants libéraux de l'économie souterraine se trouvent confrontés à un paradoxe: **c'est parce que les prestations sociales sont trop faibles que l'économie souterraine croît et non le contraire.** Ainsi, la création d'une protection sociale pour les travailleurs non salariés, ou la mise en place d'une allocation-chômage, auraient pour effet, toutes choses égales par ailleurs, d'accroître à la fois l'intervention de l'Etat dans l'économie mexicaine, et de réduire la taille de l'économie souterraine.

---

43) Au 3.ème trimestre 1987, 20% de la population active exerçait son activité en dehors de tout localfixe, c'est à dire comme ambulants, démarcheurs à domicile, ou sur la voie publique. Source: ENEU 3.87.

ii) Les activités artisano-familiales.

Elles forment le gros du secteur informel, tel que le manie le PREALC. Ces micro-activités s'organisent souvent autour du noyau familial, sur des bases techniques fortement intensives en main d'oeuvre. Un gros contingent est composé d'unités de production traditionnelles, pour lesquelles le taux d'imposition n'intervient qu'à la marge. L'enquête pilote sur le secteur informel montrera qu'il faut chercher ailleurs la perpétuation de ce genre d'activité dans l'économie mexicaine (44). D'ailleurs la charge fiscale qui s'exerce sur les "**causantes menores**" (entreprises qui réalisent moins d'un certain montant de chiffre d'affaire et n'ont pas de personnalité morale) est singulièrement limitée.

D'autre part, une bonne partie des agents de ce segment ont effectué un arbitrage entre: s'embaucher comme salariés dans les grandes entreprises modernes, ou s'employer (souvent s'auto-employer) dans des micro-activités. Pour eux, c'est la perspective d'un salaire minimum ridiculement bas dans le secteur moderne, qui les incite à choisir l'économie souterraine. Sur ce segment, l'augmentation du salaire minimum, et donc un accroissement de la pression publique sur l'économie, gonflerait l'offre de travail cherchant à accéder au secteur moderne.

Nous donnerons en exemple, le cas d'un ouvrier d'une importante fabrique de chaussures, qui a été l'objet d'un entretien approfondi. Il gagne 57 000 pesos net par semaine; soit déjà plus de deux fois le salaire minimum. Mais avec l'aide de sa femme et de ses cinq enfants, il produit à domicile plus de 60 paires de chaussures par semaine. Sa marge bénéficiaire est de 100 000 pesos. Son calcul est clair: devant la faiblesse des rémunérations dans le secteur moderne, l'informalisation (partielle dans son cas) se montre une stratégie alternative payante. La crise économique, que l'on ne peut imputer à la montée des impôts, a multiplié ce type de choix (45).

---

44) ORDAZ E., ROUBAUD F.,"Encuesta Piloto sobre el Sector Informal. Documento metodológico, presentación de tabulados, y breve análisis", INEGI, DGE, México, 1989.

45) Voir l'entretien de L., cordonnier, annexe III.

Au delà, la faiblesse structurelle des organismes de sécurité sociale, amène un certain nombre de salariés du secteur moderne de l'économie à créer leur propre micro-entreprise, la plupart du temps non enregistrée. C'est la thèse que soutient H.LOPEZ pour le secteur informel colombien (46). Il constate un flux entre secteur formel et secteur informel lié au cycle de vie des individus, à partir d'un certain âge. Il montre qu'il peut être plus profitable d'investir un petit capital (quand il en dispose) dans une micro-entreprise, plutôt que de continuer comme salarié du secteur moderne, et verser des cotisations au système de sécurité sociale, alors que les prestations de retraite seront laminées par l'inflation. En créant son entreprise, l'ex-salarié donne la possibilité à ses descendants d'en hériter. Cette activité indépendante "l'assure" que ses enfants le prendront en charge, en se substituant au système de sécurité sociale officiel.

Ce constat montre les limites de l'Etat-Providence en Amérique Latine, congénital à l'incapacité du secteur moderne de l'économie à fixer l'immense majorité de la population active. Encore une fois, **les faiblesses de l'Etat-Providence en Amérique Latine favorisent l'émergence d'une partie de l'économie souterraine.**

Par ailleurs, de tous temps les activités artisanales ou rurales ont posé des problèmes au système d'enregistrement (et d'enrégimentement) des Etats. Le contrôle des revenus salariaux est bien plus aisé que celui des revenus du capital (si modeste soient-ils), ou ceux tirés de l'autoconsommation de biens ou de services. Or, au Mexique, la part des salariés dans la population active est largement inférieure à 60%, alors qu'elle dépasse 80% en France. Cet effet mécanique (structure hétérogène des formes d'emploi et d'organisation de la production) suffit à expliquer une partie de l'économie souterraine, en dehors de toute référence à l'impôt. Peut-on accuser l'Etat de ne pas avoir su imposer le rapport salarial comme mode dominant des relations de travail?

---

46) H.LóPEZ C.,"Le secteur informel, substitut d'un système d'assurances sociales en Colombie", Problèmes d'Amérique Latine, n.92, 2.tri.1989, Paris, pp.113-129.

iii) Les activités d'entreprises ou d'établissements dûment enregistrées mais aux pratiques illégales.

Plus que des micro-unités, il s'agit d'entreprises "capitalistes" de taille moyenne, ou grande. Certaines sont complètement souterraines (non enregistrées), mais la plupart sont connues de l'Etat. Leur taille les empêche d'échapper à sa vigilance. Aussi, seule une partie du produit peut disparaître des déclarations officielles. Elles ont recours aux fausses factures et à la double comptabilité pour réaliser leur évasion fiscale.

Dans le cas des professions libérales, ou de certains artisans, ils peuvent très facilement dissimuler une partie de leur activité, car ils sont les seuls à contrôler leur temps de travail, et à en effectuer l'éventuelle déclaration. Elles sont sensibles au taux d'imposition, et autres législations du travail. Mais **la sous-déclaration** de leur résultat d'activité, voire le non enregistrement complet, **est d'autant facilitée, que les possibilités de passer à travers les mailles du filet fiscal sont élevées**. Rappelons qu'au Mexique, le meilleur moyen de réduire ses impôts, c'est de louer les services d'un comptable qui soit lui-même... inspecteur des impôts. Il n'existe aucune estimation sérieuse de ce genre d'activités, mais elles semblent être des pratiques courantes.

Il n'est pas certain que dans les pays développés, le désir d'échapper aux impôts soit plus faible. Mais tout simplement la réalisation de ce désir est beaucoup plus risquée. Il n'est pas nécessaire de recourir à une quelconque variable de "**moralité fiscale**", ô combien subjective (47). Ainsi les deux variables (le taux d'imposition, la puissance de l'Etat) agissent l'une sur l'autre pour expliquer cette évasion fiscale généralisée.

---

47) B.S.FREY et H.WECK ont recours à cette variable pour expliquer l'économie souterraine. Voir "The Hidden Economy as an 'Unobserved variable'", European Economic Review, vol.26, n.1-2, Oct-Nov 1984.

iv) Les activités proprement illégales.

Dans ce cas de figure, l'objet produit ou commercialisé est en marge de la loi. Ce qui ne signifie pas qu'il ne fasse pas partie du champ couvert par le PIB. Le Système de Comptabilité Nationale des Nations Unies considère que s'il s'agit de biens ou de services élaborés en réponse à une demande, la valeur ajoutée produite doit être inclue dans le PIB. Les exemples les plus usuels sont: le trafic des stupéfiants ou la prostitution. Le niveau d'imposition ne joue pas dans ce commerce, puisque par définition, ces transactions n'apparaissent pas sur la grille des produits imposables. Le débat reste ouvert pour savoir si la légalisation permettrait d'en réduire le montant, ou si au contraire, il faut adopter une politique plus répressive pour obtenir ce résultat. Toujours est-il que, si l'on adopte la seconde mesure, ce n'est pas moins d'Etat mais plus d'Etat qu'il faudrait.

Cette typologie grossière en quatre composantes de l'économie souterraine, montre que seules la troisième et une partie de la seconde tombe sous le coup de l'explication par l'impôt. Pour le reste, la puissance de l'Etat, c'est à dire sa capacité à faire accepter à la société civile, son système de régulations, joue directement. Notons que l'adéquation entre la "**normativité légale**" et l'économie réelle (officielle et souterraine), ne relève pas seulement du pouvoir de coercition. La capacité de négociation, la légitimité historique de l'Etat en question, sont aussi en jeu.

CONCLUSION:

En revenant à notre comparaison entre le Mexique et les pays occidentaux, il est clair que la capacité de l'Etat à "se faire respecter" est bien moindre dans le premier cas. D'où un biais systématique des mesures de l'économie souterraine qui ne font intervenir que la charge fiscale. Les comparaisons internationales à partir de la méthode de demande de monnaie n'ont de sens que pour des pays dont ce que nous avons appelé "le taux de couverture de l'Etat" est similaire. Il s'agit alors d'un raisonnement "toutes choses égales d'ailleurs".

Cette hypothèse peut sembler acceptable dans le cas des pays développés. Encore faudrait-il y regarder de plus près. Par contre, elle est à rejeter d'emblée dans le cas du Mexique, et de la majorité des PED. Si la fraude fiscale est un sport national dans ce pays, ce n'est pas à cause de taux d'imposition monstrueux. Nous avons vu qu'il était en moyenne trois fois inférieur à ceux enregistrés dans les pays développés, alors que l'économie souterraine y est estimée trois fois plus forte. C'est parce que l'Etat exerce un contrôle beaucoup plus lâche sur l'activité économique. Dès lors que la composition par segment de l'économie souterraine diffère, toute comparaison internationale est vouée à l'échec.

Dans la mesure où les arguments de la fonction d'économie souterraine sont exactement opposés: l'Etat inhibiteur d'un côté, et l'Etat sous développé de l'autre. Or, si l'on ne peut quantifier avec précision la taille de chacun des quatre segments identifiés, le poids relatif des deux premiers (activités de refuge et activités traditionnelles), en termes d'emplois notamment, est plus important dans les PED.

Non seulement ces méthodes économétriques plaquées n'apportent aucun renseignement sur la taille de l'économie souterraine, mais en plus les théories qui les sous-tendent se trompent quant à ses effets sur les différents indicateurs macro-économiques. Nous ne prendrons qu'un seul exemple. Une des conséquences supposées de l'économie souterraine, serait de faire apparaître des distorsions dans les statistiques officielles, et en particulier de surestimer le taux de chômage. Or celui-ci n'a pas dépassé les 6% au cours des 10 dernières années, et atteint même 3.7% au troisième trimestre 1986 (48).

Si l'on effectue quelques calculs simples, avec une estimation de l'économie souterraine avoisinant 30%, et en faisant l'hypothèse d'une productivité identique à celle de l'économie officielle (en général, on la considère infiniment plus faible), on arrive à une sous déclaration de l'emploi d'environ 30%. Le Mexique se trouverait alors dans une situation dramatique de sur-emploi, et il deviendrait difficile d'expliquer l'émigration massive vers les Etats-Unis. Ce type de résultats absurdes, provient d'une application hâtive d'instruments d'analyse établis pour d'autres conditions. Le travail au noir est bien une solution pour un certain nombre de chômeurs indemnisés d'Italie, d'Espagne ou de France. Par contre au Mexique, les prestations pour cessation d'emploi étant quasiment inexistantes, le chômage n'est pas une option pertinente pour caractériser les tensions sur le marché du travail (49).

---

48) Il s'agit du taux de chômage ouvert moyen des 16 villes inclues dans l'enquête emploi mexicaine. Source ENEU.

49) M SERUZIER fait le même constat dans un article récent. Il écrit "Il faut simultanément signaler la différence de nature qui existe dans les contenus des activités non enregistrées de ces pays (PED), en comparaison de ce que peuvent connaître les pays développés: on y trouve en particulier une forte économie de substistance en milieu rural, et un niveau élevé de sous-emploi(actif) en milieu urbain; en revanche la notionde travail au noir n'y est pas pertinente." SERUZIER M.,"Le T.E.S. au service de la mesure de l'économie non enregistrée. Propositions métodologiques pour les pays en développement", STATECO, n.58-59, INSEE, Paris,Juin-sept 1989, p.138.

CHAPITRE I-2

LE SECTEUR INFORMEL DANS LES PED : L'ETAT DE LA QUESTION

INTRODUCTION :

Nous avons montré dans le chapitre précédent, que le concept d'économie souterraine, et surtout les mesures qui lui sont associées, ne peuvent suffire à définir un cadre adéquat pour l'analyse du secteur informel dans les PED. C'est l'hétérogénéité de l'univers souterrain, son aspect résiduel, et l'imprécision des méthodes indirectes employées, qui nous font rejeter cette option. D'ailleurs, la distinction entre économie "cachée" et secteur informel semble déjà faire l'objet d'un consensus, pour le moins au sein des organismes internationaux (1).

Mais ce pseudo accord est insuffisant. Comment la notion de secteur informel, qui prend du sens pour tous, peut être transformée en un concept qui ait le même sens pour tous? La question peut paraître futile, ou dépourvue d'ambition théorique. Pourtant, il existe aujourd'hui une contradiction majeure entre le volume des discours où le secteur informel apparaît en bonne place, et l'absence totale de consensus qui règne quant à sa signification.

Rares sont les pays du tiers-monde qui ne sont pas engagés sur un programme d'enquêtes sur le secteur informel. Inexistants sont ceux où on n'y fait pas référence. Les territoires les plus "durs" des sciences économiques appliquées sont contaminés. Nombre de modèles macro-économiques introduisent un secteur informel dans leurs équations. C'est le cas au Mexique, du modèle de la WARTHON, ou encore de celui du CIDE (2). Mais le flou conceptuel est, dans tous les cas, de rigueur.

Nous ne cherchons pas à clore le débat engagé sur le thème du secteur informel par les économistes et les sociologues en ajoutant une nouvelle pierre à l'édifice théorique branlant qui l'anime. Notre but est de définir une stratégie de mesure opérationnelle (donc d'isoler un indicateur) dans le cas du système statistique mexicain.

---

1) Voir HUSMANNS R., MEHRAN F., "Viable aproaches for measuring employment in the informal sector of developing countries", ILO, 47éme Session de l'ISI, Paris 29 août-6 sept.1989.

2) Modèles macroéconométriques de la WHARTON, du CIDE. On analysera par la suite le contenu réel donné au "secteur informel" dans ces modèles.

Partant de ce que le secteur informel comme contenant fait partie du lexique courant de l'ensemble des agents traitant d'économie (de près ou de loin), et adoptant le point de vue des instituts de statistique chargés de fournir un certain nombre d'indicateurs pertinents sur les économies nationales, nous tenterons de lui donner un sens empirique clair. Ce faisant, nous évacuerons le problème sémantique. Il ne peut que mener à une impasse. Tant le terme de secteur, que celui d'informel, sont insatisfaisants. Ils ont été dûment critiqués en leur temps (3). Pourtant par un coup de force que les sociologues pourraient analyser, il s'est imposé. Son histoire semble vouloir et devoir dépasser la mode dont il est l'objet actuellement.

En dernière analyse, ce sont les organismes internationaux qui fixeront (dans la mesure où le concept même de secteur informel est retenu) ses limites. Ensuite la légitimité de ces organismes, en fera une norme plus ou moins universelle. Toutes les tentatives antérieures, qui ne satisferont pas aux critères retenus, seront inéluctablement rejetées dans la préhistoire du secteur informel. Qui débat encore sur le concept d'investissement, ou plutôt sur les indicateurs empiriques susceptibles de le mesurer, depuis la généralisation et la normalisation des comptes nationaux? Combien faudra-t-il de temps pour que les pays à planification centralisée abandonnent leur irrédentisme méthodologique, et adoptent les normes des Nations-Unies en matière de mesure du produit?

Face à cet état de fait, le mieux que l'on puisse faire, c'est d'évaluer la faisabilité, les différentes options possibles, les impasses inéluctables, et les solutions envisageables, pour que le projet mexicain puisse servir à la construction du secteur informel. Cette optique nous semble la seule posture adéquate pour échapper à la noyade probable de celui qui navigue dans les eaux troubles du concept de secteur informel, et que décrit L.PEATTIE (4). Mais contrairement à sa conclusion (elle prône l'abandon du concept), nous pensons que le doute qui subsiste à son sujet, ne vient pas de son manque de pertinence. Il résulte du fait qu'il est possible de dire n'importe quoi en son nom, puisqu'aucune norme ne le fixe.

---

3) PEATTIE L., "An Idea in Good Currency and How It Grew: The informal Sector", World Development, vol.15, n.7, Great Britain, 1987, pp.851-860. LAUTIER B., "Les formes de l'informel", Cahiers du GREITD, série développement, Paris VII, 1986.

4) L.PEATTIE décrit en ces termes la tentative d'un économiste lui demandant conseil, afin de définir opérationnellement le secteur informel "In my mind's eyes I saw him trudging off into the conceptual swamp which had engulfed so many before him". PEATTIE L., "An Idea in Good Currency and How It Grew: The informal Sector", World Development, vol.15, n.7, Great Britain, 1987, pp.851-860. Notons que dans le numéro suivant plusieurs auteurs volent à la rescousse du concept de secteur informel. Voir World Development, vol.16, n.10, 1988. M.S.MILLER lui aussi emploie l'expression de "conceptual swamp" à propos des économies informelles. MILLER S.M., "The Pursuit of Informal Economies", Annals,AAPSS, 493, Sept.1987, p.34.

En analysant les différents courants de pensée le revendiquant, on verra que la plupart des polémiques qui agitent les "informalistes", ne reposent que sur des définitions divergentes (**partie I**). L'hétérogénéité des approches se traduit par une logorrhée d'indicateurs statistiques a priori irréconciliables. En prenant le point de vue du statisticien, on tentera de fixer une fonction objectif dans le cadre d'une stratégie de collecte des données, et au vu de la faisabilité des opérations à mener, on opérera un tri parmi tous ces critères (**partie II**). Enfin, nous étudierons les relations qu'entretiennent les différentes grandes familles d'approche du secteur informel, à partir du cas mexicain, et d'une enquête qui permet d'établir des ponts (**partie III**). En conclusion, nous spécifierons les choix retenus pour l'expérience mexicaine, en montrant que, défini de manière adéquate, il est possible d'en effectuer la mesure, contrairement à une idée reçue.

I.- LA PROBLEMATIQUE DU SECTEUR INFORMEL DEPUIS QUINZE ANS

Décidément il semble que l'heure est venue de dresser les bilans de la réflexion sur le secteur informel. Le genre n'est pas nouveau. Il y a plusieurs années déjà P.R.C.SOUZA présentait une première évaluation des résultats obtenus (5). Ensuite, et avec cet amour invétéré pour les dates symboliques et quinquennales, deux articles étaient publiés à la fin de 1987, établissant un diagnostic historiographique des avancées dans le domaine. 15 ans s'étaient écoulés depuis la naissance du concept, que tous s'accordent à dater de 1972, avec la fameuse étude de l'OIT sur le Kenya (6).

Sans doute inspiré par A.DUMAS, V.TOKMAN intitulait son travail "**Le secteur informel: quinze ans après**", tandis que J.CHARMES se contentait d'un plus prosaïque "**Débat actuel sur le secteur informel**" (7). Ces deux articles ont le mérite d'être signés par des spécialistes du domaine: le premier comme directeur du PREALC (Programme Régional pour l'Emploi en Amérique Latine et aux Caraïbes), et le second en tant qu'expert des enquêtes sur le secteur non structuré dans les pays francophones d'Afrique. L'ouvrage "**Nouvelles approches du secteur informel**" résume l'évolution de la position de ces chercheurs liés aux grands organismes internationaux (8).

---

5) SOUZA COSTA P.R., "The Informal Sector: a critical evaluation after 10 years", Univ. de Campinas, Brésil, 1982, 31p.

6) Quoique la paternité du terme même de secteur informel soit attribuée à K.HART. Dans son rapport de mission sur le Ghana en 1971, il emploie l'expression "secteur informel" pour insister sur les caractéristiques productives de ce secteur. HART K., "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", présenté à la conférence sur "le sous emploi urbain en Afrique", Institute of Development Studies, University of Sussex, 1971.

7) TOKMAN V.E., "El Sector Informal: quince anos después" PREALC, Documento de trabajo, Santiago, 1987, 35p.
CHARMES J., "Débat actuel sur le secteur informel", Revue Tiers-Monde, t.XXVIII, n.112, oct-déc. 1987, pp.855-875.

8) TURNHAM D., SALOME B., SCHWARZ A. (sous la direction de), "Nouvelles approches du secteur informel", OCDE, Séminaire du Centre de développement, Paris, 1990, 271p.

IA - LE SECTEUR INFORMEL COMME FORME DE PRODUCTION:

La première optique, défendue notamment par l'OIT, constate l'existence d'un secteur dont la logique de production diffère de celle du reste de l'économie. Le secteur informel est alors l'ensemble des activités réalisées par des individus dont la fonction objectif est d'assurer la survie du groupe (le ménage dans la majorité des cas), et qui se développe sans la mentalité d'accumulation, censée caractériser le capitalisme moderne. Cette position entraîne directement un certain nombre de conséquences: des techniques intensives en travail, de faibles revenus distribués et une productivité limitée. Il faut voir dans son émergence, l'"hétérogénéité" du marché du travail provoquée par l'excédent structurel de main d'oeuvre et l'insuffisante capacité d'absorption du secteur moderne des économies périphériques.

Ce courant d'interprétation s'inscrit dans la continuité des travaux de R.PREBISCH et des structuralistes de la théorie de la dépendance, en intégrant à des développements d'ordre macro-économique, la configuration particulière du marché du travail des PED latino-américains. En comparant la situation des Etats-Unis à la fin du 19ème siècle et le sous-continent hispano-américain de 1950 à 1980, TOKMAN montre comment le modèle d'industrialisation adopté à été incapable d'intégrer des contingents croissants de main d'oeuvre au secteur moderne de l'économie, alors que les paramètres généraux du développement présentaient de nombreuses caractéristiques communes. Le biais technologique qui amène à privilégier le capital au travail en adoptant des techniques importées (malgré une dotation en facteurs révélant un avantage comparatif en travail), et le taux de croissance débridé de la population active, sont les deux facteurs clefs interdisant la réduction à long terme du secteur informel tel qu'elle s'est donnée dans les pays du Centre. Et ce, malgré l'extraordinaire dynamisme industriel qu'a connu le continent, au moins jusqu'au début des années 80 (11).

---

11) TOKMAN V.E., "El imperativo de actuar: el sector informal hoy", Nueva Sociedad n.90, Caracas, jul-ago de 1987, pp.93-105.
PREALC, "Mas alla de la crisis", OIT, PREALC, Santiago, Chapitre I, "Situacion actual: problemas y oportunidades", pp.3-36.

Mais si jusqu'à ce point on avait essentiellement eu affaire à des auto-analyses de chercheurs se retournant sur leurs propres traces, et dans certains cas à des autocritiques sur la lenteur des progrès obtenus, l'article de M. GUERGUIL marque l'entrée du secteur informel dans le champ des problématique constituées, dont on reconnaît l'identité (9). Pour la première fois un non-spécialiste, fonctionnaire a la CEPAL, vient s'immiscer dans un domaine jusqu'alors relativement clos, pour faire le point et mettre au clair l'évolution de concepts qui le sont beaucoup moins.

C'est justement par ce constat paradoxal que s'ouvre son article. Comment est-il possible qu'il existe un tel fossé entre l'immense intérêt provoqué par le secteur informel, notamment en Amérique Latine, et l'absence de consensus solide quant à l'objet et la mesure du phénomène. Après 15 ans d'efforts continus, ni la terminologie employée pour désigner le secteur informel, ni les estimations de sa taille, ni même ses conséquences d'ordre macro-économique sur l'activité nationale, ne permettent de se faire une idée précise d'un phénomène intuitivement identifiable dans toutes les villes du tiers-monde.

D'un côté on parle tout aussi bien de secteur informel, de secteur non structuré, non enregistré, d'économie noire, grise, souterraine, cachée, illégale. De l'autre la part du secteur informel en termes de produit peut varier pour une même année et un même pays du simple au décuple. Enfin (et c'est peut-être le point le moins problématique), il peut tout aussi bien représenter une lèpre, un signe de sous-développement à éradiquer, comme il peut être encensé comme le signe de la bonne santé d'une société civile débordant "d'esprit d'entreprise".

Malgré l'anarchie apparente, on isole deux grandes familles d'approches, issues d'une matrice commune (10). En prenant comme point de départ "toutes les activités non enregistrées, et non délictueuses", M.GUERGUIL distingue une perspective basée sur la rationalité économique, et une seconde qui se fonde sur le couple légalité/illégalité, comme ligne de partage instaurée par les régulations étatiques.

---

9) GUERGUIL M., "Some thoughts on the definition of the informal sector", CEPAL Review n.35, 1988.

10) On ne rependra pas le tableau historique sur l'histoire du secteur informel et les vagues d'apport théoriques successive (théorie de la marginalité, etc.). F. CORTES en dresse un tableau circonstancié dans "La informalidad del sector informal extralegal", miméo, FLACSO, México, 1989, 39p.

Cette approche privilégie l'emploi (ce n'est pas par hasard si l'OIT en a fait son cheval de bataille) et préconise des politiques d'emplois et de redistribution des revenus. En fait, cette approche n'a pas beaucoup évolué depuis 15 ans. L'article de SETHURAMAN de 1976 contient déjà en substance les thèses défendues par TOKMAN en 1987 (12). Seule la stratégie de mesure semble s'être clarifiée. Pourtant, au fil des années, un sensible changement de perspective s'est opéré. On est passé d'un secteur informel refuge pour une population autrement condamnée au chômage, exclue de la "modernité" et de ses bienfaits, à un secteur informel générateur de dynamiques propres, susceptible de contribuer de façon notable à la croissance, voire à une stratégie de sortie de crise.

Ce courant regroupe des chercheurs qui ont souvent été associés à l'action des organisations bilatérales ou multilatérales, soit à titre de consultants, soit à titre d'experts. Cette position particulière dans le champ de la recherche, caractérisé par un lien assez étroit avec les pouvoirs publics et les bailleurs de fonds, explique un intérêt prédominant pour les stratégies concrètes de développement, de promotion du secteur informel, ainsi que pour le corpus théorique qui les sous-tendent.

Ils aboutissent à un bilan contrasté sur le rôle que joue et doit jouer le secteur informel dans le système productif. Ce sont surtout les potentialités à long terme de ce secteur qui cristallisent les divergences. La publication de l'ouvrage de l'OCDE sur les nouvelles approches du secteur informel montre que ce doute n'est pas une interrogation propre à l'Amérique Latine, puisqu'en Afrique aussi les points de vue divergent. A la vision résolument optimiste adoptée par J.CHARMES, s'oppose le point de vue de P.HUGON, pour qui "**le secteur informel ne constitue pas la panacée, ni la base d'un modèle alternatif de développement**" (13).

---

12) SETHURAMAN S.V., "The urban informal sector: concept, measurement and policy", International Labour Review, vol.114, n.1, juil-août 1976, Geneva, p.81.

13) OCDE, "Nouvelles approches...", 1990, op.cit.

IB - LE SECTEUR INFORMEL COMME SECTEUR EXTRALEGAL:

Le second courant de pensée, plus récent en Amérique Latine, retient l'ensemble des activités irrégulières, dans le sens où elles ne satisfont pas aux normes fiscales, aux législations du travail, sur l'hygiène ou le droit commercial. On retrouve là le même point de départ que dans le cas de l'analyse de l'économie souterraine. En fait, il faut aller au delà de la typologie proposée par M.GUERGUIL, et distinguer deux branches dans cette veine, qu'on a pu qualifier du secteur informel extralégal. Puisque vont y souscrire des auteurs dont les référents théoriques se situent plutôt sur les chemins du marxisme, aussi bien que d'autres, de franches tendances libérales.

1. L'extra-légalité générée par les stratégies de reconversion du capital

Cette première façon d'appréhender le lien à l'Etat, est bien représentée par des auteurs comme CASTELLS, PORTES et BENTON (14). Cette ligne d'interprétation se situe aux confluents d'analyses d'obédience néo-marxiste, en vogue en Amérique Latine dans les années 60 (comme la théorie de la marginalité de QUIJANO), et d'un ensemble de propositions visant à actualiser la théorie de la régulation, face à la crise du "**modèle fordiste**" (15). Si structurellement la reproduction du secteur informel reflète la nécessité fonctionnelle du système capitaliste de s'assujettir les formes non capitalistes de production, pour maintenir un taux de rentabilité acceptable, la crise des années 80 a provoqué l'éclosion de formes atypiques d'emploi permettant d'abaisser les coûts salariaux.

Pour eux, la non régulation des activités informelles permet à certains entrepreneurs d'obtenir des avantages de compétitivité par rapport à leurs concurrents directs, qui eux supportent le poids des réglementations publiques. L'accent est mis sur les stratégies de flexibilisation de la main d'oeuvre et de délocalisation de la production. Ils montrent qu'on peut établir un parallèle entre les nouvelles formes de gestion du travail dans les pays développés, avec ce qu'on observe dans les PED.

---

14) Par exemple, CASTELLS M., PORTES A., "World underneath: the origins, the dynamics, ans effects on the informal economy" Conference on the comparative study of the informal sector, Harper's Ferry, West Virginia, 1986.

15) CARTAYA F.V., "El confuso mundo del sector informal", Nueva Sociedad, n.90, Caracas, jul-ago de 1987, pp.76-88.

L'intérêt fondamental des thèses défendues par cette école réside dans la nouveauté de l'angle de vue, à travers lequel est abordé le problème de l'informalité. Selon les auteurs, l'économie informelle n'est pas un ensemble d'activités de subsistance, réalisée par un "quart monde", situé aux marges de la société. Sans nier la validité des études sur la pauvreté et la marginalité, l'économie informelle doit être considérée comme un processus historique, où les activités formelles et informelles se trouvent intimement imbriquées dans des relations de production (dépendance, complémentarité, etc.), dont les modalités restent à définir. D'où la substitution du concept de secteur informel par celui d'économie informelle.

L'économie informelle est un processus, et pas un objet. Elle ne résulte pas des caractéristiques intrinsèques des activités en cause, mais du rôle social et de la portée de l'intervention publique. En définissant l'économie informelle comme l'ensemble des activités économiques légales (non criminelles) qui échappent aux régulations publiques, ils placent au centre de l'analyse une réflexion renouvelée sur la place de l'Etat comme acteur économique et politique d'un système donné.

C'est l'évolution de l'économie mondiale, et plus spécifiquement le mouvement de restructuration industrielle, en oeuvre depuis le début des années 70, qui les amènent à repenser le problème de l'informalisation, dans un cadre planétaire. Ils élargiront ainsi le champ d'un projet originellement conçu pour embrasser quelques mégalopoles d'Amérique latine, au processus d'informalisation des grandes villes nord-américaines de forte migration (cubains et haïtiens à Miami, mexicains en Californie), jusqu'à des territoires d'Europe (de l'Ouest et de l'Est) où le phénomène est largement endogène (zone de Valence ou de Madrid en Espagne, région d'Emilie-Romagne en Italie).

Les discussions autour de l'actualisation de la loi fédérale du travail mexicaine est une manifestation claire de cette évolution. La remise en question de l'Etat-Providence et de la socialisation des revenus converge à la fois au Nord et au Sud. Pour des raisons de coûts (en particulier de coûts du travail), certaines entreprises vont renoncer (partiellement seulement dans certains cas) à la l'embauche de salariés couverts et intégrés, pour employer des sous-traitants, ou un réseau de travailleurs à domicile. C'est le retour du **putting out system**, comme forme d'organisation de la production qu'on avait cru révolue. Ce point de vue fait du secteur informel un segment non régulé, directement subordonné au secteur capitaliste.

Mais parallèlement, les grandes firmes multiplient les statuts de la main d'oeuvre, à l'intérieur même de l'entreprise. Seule une partie des employés sera embauchée sur la base d'un contrat à durée indéterminée (salariat protégé) tandis que l'autre se contentera de formes d'emplois précaires, permettant un ajustement plus rapide aux évolutions de la demande. La ligne de rupture formelle/informelle ne passe plus seulement par la coexistence de deux types d'unités de production (hétérogénéité structurelle) mais traverse aussi les entreprises du secteur moderne. Cette perspective conduit à considérer que les travaux du type PREALC sur-estiment la proportion de l'emploi protégé (emploi "formel"), et à la fois sous-estiment la capacité d'absorption du secteur moderne (16). Puisqu'une partie de l'emploi dans les grandes firmes contrevient aux législations du travail, tandis qu'une frange importante du travail des micro-entreprises correspond à du salariat déguisé, par le biais de la sous-traitance.

2. L'extra-légalité stratégie de survie face aux entraves bureaucratiques

L'autre courant de l'informalité, vue comme la non applications des normes légales, est incarné par H.de SOTO. Cette lecture du secteur informel, qui a d'abord pris corps en Amérique Latine, tend aujourd'hui à se généraliser, en Afrique notamment (17). Sur ce dernier continent, cette veine vient se greffer sur une riche tradition de réflexion sociologique sur la nature de l'Etat africain (18).

Pour de SOTO, c'est la présence d'un Etat mercantiliste, distribuant des privilèges à une caste d'entrepreneurs bien en cour, qui amène à la marginalisation. Par son excès de réglementations, il rend les coûts de la légalisation exorbitants. Le non-respect des lois devient alors le seul moyen de survivre, et d'exercer son "esprit d'entreprise". Voyons en détail l'argumentaire avancé par De SOTO, dans son ouvrage "El Otro Sendero" (en référence au Sentier Lumineux). D'une part, ce livre développe une thèse relativement nouvelle sur les ressorts du secteur informel. D'autre part, il a connu dès sa parution un immense succès médiatique.

---

16) PORTES A., BENTON L., "Industrial Development and Labor Absoption: A Reinterpretation", Population and Development Review, vol.10, n.4, New York, dec 1984, p.607.

17) Voir par exemple MacGAFFEY J.,"Smugglers and Other Illegal Traders: coping with Africa's crisis"; du même auteur:"Zaire's Hidden Revolution: The Second Economy", miméos, Bucknell University, Etats-Unis, 1990.

18) BAYART J.F., "L'Etat en Afrique", Paris, 1990.

L'objectif de l'auteur n'est rien moins que chercher les racines du sous-développement, dans les liens qu'entretient l'Etat avec le secteur informel péruvien. Selon lui, ce sont les régulations institutionnelles perverses qui entravent la croissance de l'économie, inhibent l'esprit d'entreprise, interdisent l'émergence d'une économie de marché réelle, postulée comme optimum. La démonstration s'articule en deux temps. D'abord, De SOTO montre qu'à Lima ce sont les actifs du secteur informel qui assurent la pérennité de la plupart des activités économiques (construction, commerce, transport), et cela de façon rentable.

Les chiffres avancés ne laissent aucun doute sur l'échec de l'Etat à vouloir se substituer à l'initiative du secteur informel. Par exemple, de 1960 à 1982, l'Etat a investi 139 millions de dollars dans la construction de logements dans les "pueblos jovenes" (les villes nouvelles des alentours de Lima), tandis que le montant mobilisé par les "informels" dépassait 7 milliards. Ou encore, 93% des transports publics de Lima sont assurés par des "informels". De plus, le revenu mensuel moyen en 1983 était de 1083 US $ pour un chauffeur de bus du secteur informel, de 200 pour ses employés, et de seulement 120 pour les conducteurs du secteur public. Ces performances paraissent d'autant plus remarquables, que les "informels" doivent surmonter mille et une embûches. Et c'est là le second point de la démonstration.

Qu'est ce qui a poussé ces actifs à agir dans l'illégalité? Pourquoi tant d'occupations illégales de terrains urbains, pourquoi tant de vendeurs dans la rue? C'est que le prix de la légalité, ou mieux, de la légalisation, est tout bonnement inaccessible pour un entrepreneur aux moyens modestes. D'après des expériences menées par l'institut que dirige l'auteur (ils ont créé des unités économiques fictives travaillant dans le cadre informel, et ont tenté de les légaliser), il faut en moyenne 80 mois pour une personne de faibles revenus afin d'obtenir un permis de construire, plus de trois ans pour un conducteur "informel" pour devenir "formel", et dix-sept ans pour un groupe de vendeurs ambulants pour sortir de la rue. Ce petit calcul fait abstraction du coût monétaire induit, ainsi que des nombreux pots- de-vin incontournables.

Bien sûr, ce n'est pas la première fois qu'un tel procès est dirigé contre l'Etat, en faveur d'une déréglementation. Cependant l'ouvrage est plus qu'un pamphlet libéral, comme on a trop souvent l'habitude d'en voir en Amérique Latine. On peut relever trois points dans l'originalité de la démarche:

i) en premier lieu, l'étude se base sur un travail statistique de fond, érigé de première main (19). *De SOTO, ancien fonctionnaire international, crée en 1979 l'I.L.D. (l'Institut Liberté et Démocratie) afin de pallier l'incurie des statistiques officielles sur les activités informelles, entendues comme des activités dont l'objet est légal, mais dont les moyens ne le sont pas. De financement privé, cet institut établit des comptes, construit des séries, réalise des enquêtes, afin d'obtenir une mesure quantitative adéquate du secteur informel. Cette méthodologie tranche avec celles habituellement employées par le même courant de pensée, pour l'étude de l'économie souterraine. Il ne s'agit plus ici de méthodes macro-économiques indirectes, mais d'une mesure statistique directe qui vient se placer comme substitut aux publications officielles. On peut espérer que ce singulier défi incitera l'institut péruvien de statistique à améliorer la fiabilité de ses chiffres;*

ii) le second aspect original de cette étude est le point de vue qu'il adopte. Contrairement à d'autres entreprises libérales qui visent à charger l'Etat du développement de l'économie souterraine en choisissant de défendre le secteur privé légal, De SOTO prend résolument le parti des informels (20). *Ceci nous permet de voir l'informalité de l'intérieur, avec sa logique propre, et la création de ce que l'auteur appelle une "normativité extralégale", qui vue l'ampleur du phénomène fait force de loi; une loi hors la loi;*

iii) Nous soulignerons comme troisième axe fort de ce livre la perspective historique dans laquelle s'inscrit la valorisation de la thèse défendue. L'auteur établit un parallèle entre la machine d'Etat péruvienne d'aujourd'hui et le mercantilisme européen des siècles passés. Pour lui, si le développement de l'Occident a pu se faire, c'est que la société civile a pu imposer un Etat de droit, permettant l'établissement d'une économie de marché. Or au Pérou, comme dans l'Europe pré-industrielle, l'Etat favorise les corporatismes redistributifs, crée des barrières à l'entrée et des situations de monopole, légifère et multiplie les pièges bureaucratiques. Il existe un désajustement entre l'état des forces productives et le droit qui les régit.

---

19) Nous ne faisons pas référence aux estimations économétriques de l'économie informelle, dont nous avons déjà critiqué les faiblesses, mais à l'effort d'enquête directes réalisées par l'I.L.D., et dont les résultats sont condensés dans l'ouvrage: "Compendio técnico y estadístico de "El otro sendero"", ILD, Lima, 1986, 121p.

20) Voir par exemple CEESP "La economía subteranea en México". Par ailleurs la défense des informels était plutôt réservée à des "alternatifs"; voir SCHUMACHER E.F., "Lo pequeño es hermoso", Críticas Alternativas, Herman Blume, 1986, Madrid, 310p.

Le retentissement de la thèse de De SOTO dépasse rapidement le Pérou, et même le cadre du sous-continent latino américain. Portée par la vague libérale qui embrase le monde, cette nouvelle approche du secteur informel est récupérée par de nombreux auteurs qui opéraient sur d'autres terrains. Elle permet d'établir une ligne d'interprétation unique entre les manisfestations de l'économie souterraine dans les pays développés et le phénomène informel dans les PED. L'intervention déstabilisatrice de l'Etat dans les mécanismes auto-régulateurs du marché y est une nouvelle fois stigmatisée. C'est là sans doute qu'il faut chercher son succès à l'échelle mondiale.

Récemment, un expert de la mesure monétaire de l'économie souterraine, E.FEIGE, tentait de mobiliser "l'appareillage paradigmatique" de la nouvelle économie institutionnelle américaine pour asseoir les fondements théoriques de la thèse de De SOTO (21). Selon FEIGE, ce qui différencie les membres du secteur informel des autres agents économiques, c'est qu'ils font face à des **coûts de transactions** différents. C'est là que l'école institutionnaliste entre en jeu. En insistant sur le rôle des institutions dans les processus d'allocation des ressources, les économistes qui se réclament de ce courant insistent sur l'aspect partiel du cadre d'analyse néo-classique. Celui-ci ne prend en compte que **les coûts de tranformation technique** des inputs en outputs, sans considérer l'existence de coûts d'échange liés aux transactions. Ils sont directement conditionnés par les règles du jeu de l'échange que chaque économie réelle institue pour encadrer les transactions économiques.

De ce point de vue, les agents économiques sont considérés comme des membres du secteur formel si leurs actions sont entreprises dans le cadre des réglementations en vigueur. Les autres appartiennent au secteur informel. Il apparaît clairement alors plusieurs problèmes méthodologiques que FEIGE ne résoud pas. Ce sont les transactions qui sont formelles ou informelles. Les agents qui les réalisent ne sont eux-mêmes formels ou informels que "localement". De plus, cette notion ponctuelle d'informalité conduit à considérer autant de secteurs informels qu'il y a de types de réglementations régissant les transactions. Enfin, la mesure empirique des coûts de transaction pose problème. L'absence d'instruments de quantification ne permet pas de savoir si les coûts des transactions informelles sont supérieurs ou inférieurs à ceux des transactions formelles.

---

21) FEIGE E.L., "Defining dans Estimating Underground Economies: The New Institutional Economics Approach", World Development, Vol.18, n°7, Etat-Unis, 1990, pp.989-1002. Notons que les liens entre l'ILD de De SOTO et E.FEIGE sont forts puisque ce dernier a servi d'assesseur dans la quantitification de l'économie souterraine péruvienne de l'ILD.

Il devient alors faux de conclure que l'émergence de l'informalité provient de coûts trop élevés imposés par l'intervention intempestive de l'Etat. Pourtant le pas est franchi par les institutionnalistes, suivant lesquels le secteur informel serait finalement "hautement productif, efficace et profitable", parce qu'il se situe en marge des régulations publiques, facteurs de distorsions dans la formation des prix relatifs (22).

Si on met en regard la thèse de De SOTO avec celle de PORTES et BENTON, on note bien une différence dans le rôle que joue le rapport à la loi. Pour le premier, les activités sont extralégales parce qu'elles sont entravées et en partie stérilisées par le carcan des régulations publiques. Tandis que les seconds stigmatisent les pratiques extralégales des entreprises capitalistes qui ne considèrent le facteur travail que comme un coût qu'il faut réduire au maximum. La main d'oeuvre y est sacrifiée sur l'autel de la rentabilité. Dans les deux cas les ordres de causalité sont inversés, par rapport à la conception du secteur informel telle que la présente l'OIT. Pour ces derniers, l'illégalité est seulement une des conséquences possible de l'informalité, marquant éventuellement l'inadéquation de la législation, pour réguler une forme de production profondément différente de celle mise en oeuvre par les grandes firmes capitalistes.

Ce bouleversement de perspectives amène à des conclusions diamétralement opposées. Pour le premier courant, les économies des PED ne sont pas en mesure de distribuer les fruits de la croissance (ou d'équilibrer le fardeau de la stagnation), compte tenu de leur place dans le concert des nations ; d'où la nécessité des interventions publiques. La perspective de BENTON et PORTES incite à remettre question le rôle joué par la puissance publique, dans son incapacité à faire respecter les règles qu'elle a elle-même imposées. Elle marque de ce fait sa subordination au capital privé.

Dans le troisième cas enfin, ces interventions, avec son cortège de distorsions et d'inefficacités, sont justement la cause de la prolifération du secteur informel. C'est bien sûr le retrait de l'Etat qui est prôné. Finalement, chacun soulève un pan du voile, pour découvrir ce qu'il a envie d'y voir, en fonction de sa discipline, de ses centres d'intérêts ou de son idéologie (23).

---

22) FEIGE E.L., op.cit., p.999.

23) C'est le constat que fait S.M.MILLER, en concluant qu'il devient impossible de reconstituer une image cohérentes des divers résultats accumulés. MILLER S.M., "The Pursuit of Informal Economies", Annals,AAPSS, 493, Sept.1987, pp..26-36.

On peut résumer les principales différences de ces trois écoles de pensée sur le secteur informel dans le tableau synoptique suivant:

TABLEAU II-1.1

POSITION IDEOLOGIQUE	DEFINITION	RECOMMANDATIONS DE POLITIQUE ECONOMIQUE	MODE DE MESURE
Keynésiens et neo-keynésiens	Logique de production	Politiques actives d'emploi et de redistribution des revenus	Méthodes directes (enquêtes auprès des ménages, des entreprises)
Néo-classiques et libéraux	Position vis à vis des régulations publiques	Retrait de l'intervention de l'Etat	-Méthodes indirectes (variables monétaires, croisement de sources) -Audit (types fiscaux)
Néo-marxistes	Position vis à vis des régulations publiques	Remplacement de l'Etat capitaliste	Couverture de la main d'oeuvre par les organisme de sécurité sociale

On voit clairement comment une bonne part des polémiques sur le rôle que joue le secteur informel, et la politique qu'il faut adopter à son égard, provient de ce que les définitions originelles du secteur informel ne sont irréductibles. Pour donner un exemple de la stérilité d'un débat engagé sur ces bases, on mentionnera la confrontation qui a opposé TOKMAN à PORTES dans les colonnes de la revue Estudios Sociológicos del Colegio de México (24). D'un côté, le secteur informel est une forme d'utilisation de la main d'oeuvre (PORTES et BENTON). Tandis que de l'autre, il s'agit d'une manière de produire (KLEIN et TOKMAN).

---

24) - *BENTON L., PORTES A.,"Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación", Estudios Sociológicos, México, El Colegio de México, n.13, ene-abr de 1987.*

- *La réponse de KLEIN E., TOKMAN V.,"Sector informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la forma de producir y no viceversa. A propósito del artículo de PORTES y BENTON",Estudios Sociológicos, México, El Colegio de México, n.16, ene-abr de 1988*

- *La réponse de PORTES A.,"La informalidad como parte integral de la economía moderna y no como indicador de atraso: respuesta a Klein y Tokman", Estudios Sociológicos, México, El Colegio de México, n.16, may-ago de 1989.*

Choisir comme point de départ la façon dont le capital assujettit le travail amène PORTES et BENTON à privilégier certaines pratiques spécifiques de grandes firmes. Ils parlerons alors d'emploi informel quand bien même les entreprises en question appartiennent au secteur moderne de l'économie. Celles-ci favorisent des politiques qu'on a qualifiées de stratégies de flexibilité externe de la main d'oeuvre [25] (usage de la sous-traitance, travailleurs intérimaires, contrats à durée déterminée, jusqu'au travail au noir,...). Ils parlent de "**pratiques du travail informel**", ou plutôt, de "**mode d'incorporation informelle des travailleurs au secteur moderne**". Il en découlerait qu'en réalité le secteur moderne serait bien plus important qu'on ne le l'affirme régulièrement. Puisqu'une partie des micro-unités en feraient partie par des liens de sous-traitance.

On parle alors d'économies informelles et plus de secteur informel, puisque le mode atypique de gestion de la main d'oeuvre (par exclusion simple, ou par intégration marginale et flexible) touche tous les segments productifs (grandes entreprises comme petites). Ce n'est pas une coïncidence si la revendication du rôle central de l'Etat dans la formation du secteur informel intervient avec la crise économique, dont une des manifestations premières est bien la crise de l'Etat-Providence.

Jusque là, on a l'impression d'assister à une véritable alternative interprétative. Or, quand chacun dévoile les indicateurs empiriques qui lui permettent d'étayer sa thèse, on s'aperçoit qu'ils ne parlent pas du même objet, lorsqu'il définissent empiriquement le secteur informel. KLEIN et TOKMAN écrivent en critiquant le choix de l'affiliation a la sécurité sociale pour définir le secteur informel, "**Conceptuellement, si on peut supposer (bien que ce ne soit pas rigoureusement assuré) que la main d'oeuvre du secteur informel n'ait pas accès à la sécurité sociale, tous ceux qui ne sont pas affiliés ne sont pas informels. Certains travaillent dans de grandes entreprises modernes, particulièrement dans les zones rurales**". BENTON répond "**qu'une activité soit formelle ou informelle dépend moins de ses caractéristiques intrinsèques, que de sa situation face aux régulations de l'Etat**". C'est évidemment un dialogue de sourds, sans aucune possibilité de trancher. TOKMAN insiste sur la spécificité du tiers monde, tandis que BENTON veut pouvoir assurer la comparaison avec les pays du Centre.

---

25) Sous la direction de BOYER R., " La flexibilité du travail en Europe", La Découverte, Paris, 1986-1987.

IC - LA REMISE EN QUESTION DU CONCEPT DE SECTEUR INFORMEL:

L'incapacité à préciser les contours du secteur informel, l'absence de consensus à son égard, a amené un certain nombre d'auteurs à en rejeter le concept. Souvent d'ailleurs, les économistes et sociologues qui le vouent aujourd'hui aux gémonies, l'ont accepté un temps, par le passé. Sans prétendre qu'il s'agit d'une quatrième école de pensée sur le secteur informel, on peut les regrouper sous une même étiquette, dans la mesure où les arguments invoqués pour le remettre en question leurs sont largement communs. Que ce soient les français C. De MIRAS ou B.LAUTIER, la nord-américaine L.PEATTIE, la vénézuelienne V.CARTAYA, ou les mexicains T.RENDON et F.CORTES, chacun propose d'abandonner la notion de secteur informel, parce qu'elle brouille, plus qu'elle ne sert, l'appréhension de la réalité (26).

Tous s'accordent pour récuser le statut de concept au secteur informel. C'est donc sur le terrain épistémologique que s'engage la polémique. Si l'émergence de la réflexion sur le secteur informel a joué un rôle positif, en donnant droit de cité à une population jusqu'à lors écartée des discours sur le développement, elle a perdu tout pouvoir d'analyse à mesure que la notion se démocratisait. PEATTIE, De MIRAS et LAUTIER se livrent à une interprétation critique du succès rencontré par la terminologie de "secteur informel". Selon eux, le succès de la notion est fondé sur tout autre chose que sa capacité à comprendre les mécanismes économiques en oeuvre dans les PED. Il s'agit en fait de légitimer les politiques publiques de lutte contre la pauvreté et la promotion des micro-entreprises.

---

26) - De MIRAS C. (avec la collaboration de ROGGIERO R.), "Le "secteur informel": une notion forte ou un concept mou? La fausse question.", miméo, CEDIME, Quito, Août 1988, 22 p.

- LAUTIER B., "La girafa y el unicornio. (del "sector informal" al sistema de empleo)", miméo, foro nacional sobre empleo, Bogotá, 14-17 de febrero de 1989, 51 p.

- PEATTIE L., "An Idea in Good Currency and How It Grew: The Informal Sector", World Development, vol.15, n.7, 1987, Great Britain, pp.851-860.

- CARTAYA F.V., "El confuso mundo del sector informal", op.cit.

- RENDON T., "El subempleo y el sector informal ", miméo, foro sobre el empleo, Secretaria de trabajo y previsión social, febrero de 1989.

- CORTES F., op.cit. Fernando CORTES est un économiste chilien, qui travaille au Mexique.

Le problème majeur provient de ce que la notion a été transformée en un concept (en réalité un pseudo-concept), moins pour sa portée théorique, que pour la "**nature réputée scientifique du lieu où va s'opérer la légitimation**": les organismes internationaux (27). L'étude du "secteur informel" est aujourd'hui le moyen d'obtenir des crédits, qui vont être mobilisés en priorité par les chercheurs les plus proches de ces instituts de développement, au détriment des autres plus "indépendants". En fait derrière la bannière du secteur informel se concentrent des groupes d'intérêt divergents (des planificateurs, des comptables nationaux des marxistes structuralistes, etc.), que seul le voile de fumée qui plane sur sa définition (peut-être sciemment entretenu) permet de maintenir soudés.

Pourtant, si l'on exclut le champ de la connaissance empirique (on reconnaît au secteur informel l'origine d'une profusion de monographies, et de statistiques commentées), cette catégorie s'est révélée contre-productive. Le bilan des politiques économiques d'appui au secteur informel n'est pas brillant. Le nombre des unités touchées par ces programmes est dérisoire. Mais c'est surtout au niveau de la production théorique, que le vide est le plus béant. C'est l'absence d'une définition cohérente qui cristallise les soupçons. Non sans humour, B.LAUTIER renverse la boutade de Hans SINGER, qui comparait la définition du secteur informel à celle d'une girafe (**un animal difficile à décrire mais facile à reconnaître**), en assimilant le secteur informel à une licorne (un animal dont les descriptions précises abondent, mais qu'il est impossible de reconnaître). S'il est impossible de le reconnaître, c'est qu'en fait le secteur informel n'existe pas. Les démonstrations s'organisent autour de trois ambiguïtés majeures:

i) l'hétérogénéité du secteur informel

ii) l'impossibilité de mettre en relation biunivoque emplois informels, activités informelles, et entreprises informelles

iii) la non correspondance entre le secteur informel et une quelconque thématique économique

---

27) De MIRAS C., "Le "secteur informel": une notion forte...", op.cit., p.11.

C'est sans doute B.LAUTIER qui a été le plus avant dans la formalisation d'un véritable bilan critique raisonné. On ne peut qu'être sensible à certaines de ses objections. Par exemple, il est clair qu'on se trouve devant une contradiction réelle lorsqu'on fait des barrières à l'entrée à la fois le marqueur fondamental de la partition entre secteur formel et informel (donc de son homogénéité), et la variable clef de son hétérogénéité intrinsèque. De la même façon, on s'accordera avec lui pour rejeter la problématique de la légalité, dans la mesure où l'emploi informel ainsi défini n'est que partiellement recouvert par les entreprises informelles, et réciproquement. Par contre la tentative pour montrer qu'il est impossible de définir le secteur informel comme un ensemble est erronée (28).

Dans tous le cas, ils proposent d'abandonner le concept de secteur informel. Il faut arrêter de marcher sur la tête: plutôt que de postuler ex ante le secteur informel, puis de chercher à en décrire les caractéristiques, il leur semblent plus convenable d'énoncer les questions économiques auxquelles on cherche à s'atteler, puis de forger les concepts idoines pour y répondre (les politiques d'urbanisme, d'aménagement urbain et de construction populaire pour L.PEATTIE, le rôle de l'Etat périphérique et de sa perte de pouvoir pour De MIRAS, la dynamique du système d'emploi pour B.LAUTIER).

Les questions que soulèvent tous ces auteurs sont pertinentes. Le problème de l'existence et de l'hétérogénéité constitue l'axe central d'interrogation du chapitre II-1. C'est d'ailleurs aussi l'objet de ce chapitre de montrer la confusion qui règne dans le champ des études sur ce thème. Mais contrairement à la solution radicale qu'ils préconisent (l'immolation du concept), notre diagnostic vise à réhabiliter le secteur informel, en le débarrassant des scories qui entâchent son appréhension et son statut théorique. Nous ne répondrons donc pas ici aux critiques soulevées. Mais chacun des points sera successivement abordé au cours de cette thèse, pour pouvoir lever toutes les ambiguïtés en vigueur, et déboucher sur l'épure d'un projet suffisamment cohérent. Notons pour finir, qu'à l'instar de De MIRAS et LAUTIER qui

---

28) B.LAUTIER dans une partie de son article, ci dessus mentionné, intitulé "Une note épistémologique", (pp.6-8) conclut qu'il est impossible de définir le secteur informel comme le complémentaire du secteur formel, à partir d'une analogie avec l'ouvrage de D.HOFSTADTER, "Godel,Escher, Bach". Cependant, l'analogie ne semble pas pertinente. Que l'on accepte la définition maximaliste du secteur formel qu'il propose, ou une définition moins restricte, il est toujours possible d'écrire le secteur informel sous forme d'un ensemble,tel que les deux forment une partition.

Définition maximaliste: SF = {entreprises / légales ∩ grandes tailles ∩ maximisation du taux de profit}
alors SI = SFc = {entreprises / légalesc U grandes taillesc U maximisation du taux de profitc}

Définition minimaliste: SF = {entreprises / légales U grandes tailles U maximisation du taux de profit}
alors SI = SFc = {entreprises / légalesc ∩ grandes taillesc ∩ maximisation du taux de profitc}

Notons, que les définitions du secteur informel et du secteur formel sont parfaitement symétriques suivant qu'on adopte une définition minimaliste ou maximaliste. Par conséquent, si l'on rejette les formulations du secteur informel, il faut aussi rejeter celle du secteur formel. Par ailleurs, si "l'hypothèse centrale d'une analyse en termes de système d'emploi en Amérique Latine est orienté par l'analyse des liens entre grandes unités (administrations et grandes firmes capitalistes), et petites unités (le reste), pourquoi accepter le terme de secteur dans le premier cas, et le refuser dans le second. L'hétérogénéité invoquée n'est pas le seul apanage du "reste".

s'emploient à dévoiler "l'histoire non-officielle" du concept de secteur informel, dans une perspective "Bourdivine" (avec ses marchés symboliques, ses champs et ses lieux de légitimation, formalisés par P.BOURDIEU), on pourrait esquisser avec les mêmes instruments analytiques une sociologie du rejet, et de ses vecteurs porteurs.

Nous n'avons pas cherché ici à évaluer la pertinence des différentes approches du secteur informel. Elles poursuivent des objectifs différents. Mais toutes revendiquent la même terminologie pour des univers non équivalents. Cette ambiguïté apparaît encore plus clairement à l'heure d'énoncer les indicateurs empiriques utilisés pour éclairer les approches.

II.- DES APPROCHES THEORIQUES AUX INDICATEURS STATISTIQUES: LES STRATEGIES DE LA MESURE

Un projet de collecte des données sur le secteur informel doit se fixer les contraintes à remplir pour atteindre cet objectif. Puisqu'a priori il n'y a pas lieu de retenir une approche théorique plutôt qu'une autre (la qualité de chacune apparaît à ses résultats), c'est la faisabilité de la stratégie de mesure qui sera notre facteur de choix. Nos impératifs sont les suivants:

- pour que l'on puisse parler de secteur, il faut pouvoir mettre en relation les différentes dimensions de l'activité économique: avant tout emploi, production et revenus

- il doit être un descripteur pertinent de la structure productive spécifique des pays en développement

- le secteur en question ne doit pas être un simple agrégat statistique. Il doit être porteur d'un sens économique fort et interprétable.

- on doit assurer la "robustesse" du critère retenu. En particulier permettre la constitution de séries statistiques cohérentes, dans le temps ou dans l'espace. Pour cela, il faut pouvoir l'intégrer de façon permanente au système de collecte statistique.

IIA - INDICATEURS DU SECTEUR INFORMEL COMME MODE DE PRODUIRE

Bien évidemment, chacun des trois grands courants revendiquant le secteur informel, ne se fonde pas sur les mêmes indicateurs empiriques pour aborder le phénomène. Cette diversité traverse les courants eux-mêmes. Une étude de l'OIT sur les petites entreprises dénombre plus de 50 définitions pour des études entreprises dans 75 pays (29). Depuis le fameux rapport du Kenya qui distinguait sept critères:

- facilité d'accès pour les nouveaux entrants

- les entreprises utilisent des ressources locales

- elles sont de caractère familial

- l'échelle des opérations est restreinte

- les marchés où elles opèrent sont concurrentiels et non réglementés

- les techniques sont adaptées et à forte densité de main d'oeuvre

- les travailleurs ont acquis leurs qualifications en dehors du système scolaire

Source: ILO, "Employment, Incomes and Equality. A strategy for Increasing Productive Employment in Kenya",Genève, 1972.

On trouve autant de définitions que de chercheurs, voire que d'études. Nous reproduisons un tableau, présenté dans le document de l'OIT, dans le texte préparatoire à la XIVème conférence internationale des statisticiens du travail. Les 18 enquêtes choisies appartiennent à la même veine. Pourtant toute vélléité de comparaisons internationales serait mise en échec par l'hétérogénéité des points de vue.

---

29) NECK P.A., "Small scale enterprise development: Policies and programs", OIT, Genève, 1977.

TABLEAU I-2.2 - QUELQUES INDICATEURS OPERATIONNELS DE MESURE DU SECTEUR INFORMEL

	PAYS	DATE	TAILLE DE L'ECHANTILLON	DEFINITION
	CONGO	1979	77 entreprises	Entreprises de moins de 10 personnes
	GHANA	1975	298 unités économiques	Entreprises de moins de 11 ouvriers qualifiés, de type artisanal, avec un local fixe, contrôlé par un artisan propriétaire
	GHANA	1975	212 entreprises de réparation auto	Entreprises avec forme de production désorganisé, peu de salariat, dans de petit ateliers rudimentaires de faible technologie, et sans comptabilité
A F R I Q U E	NIGERIA	1976	2074 entreprises	Entreprises de moins de 10 personnes, dont les propriétaires n'ont pas d'éducation supérieure
	RWANDA	1977	non communiqué	Plusieurs critères: pas de local fixe, organisation et administration du lieu de travail
	SENEGAL	1974	467 entreprises	artisans, vendeurs au détail, transporteurs, n'ayant pas de couverture juridique (salaire min., sec.soc.)
	SIERRA LEONE	1976	967 entreprises	Travailleurs indépendants de plus de 10 ans
	SOUDAN	1974	2614 ménages	Travailleurs indépendants de l'industrie, réparation et construction
	TANZANIE	1981	71 établissements	Activités de moins de 10 personnes, avec un certain montant de capital fixe, et de valeur ajoutée
	PHILIPINES	1976	3507 entreprises	Entreprises de moins de 11 personnes
A S I E	INDONESIE	1975	4367 entreprises	Unités économiques de moins de 10 personnes
	SRI LANKA	1976-77	1200 entreprises	Entreprises de moins de 5 personnes, familiales, intensives en travail, pas de comptabilité
	THAILANDE	1981	1000 ménages	Ménages avec une au moins de caractéristiques: - un emploi indépendant; -une entreprises de moins de 10 personnes; - une rémunération inférieure au salaire minimum; - un employé non permanent
A M E R I Q U E	ARGENTINE	1976	203 établissements	faiblesse des revenus
	BRESIL	1976	500 unités	Travailleurs indépendants, petites entreprises de moins de 11 salariés
	COSTA RICA	1979	628 personnes	Travailleurs indépendants, petits patrons employant moins de 5 salariés
L A T I N E	MEXICO	1976-77	14000 ménages	Réaliser 3 des 5 critères pour les salariés: - moins de 1.1 salaire minimum - pas d'assistance médicale - pas de congé payés, crédit logement, ni assurance vie - pas de contrat - pas d'affiliation syndicale Pour les indépendants, 3 des 5 critères sont identiques (1.2.5), plus pas de permis de travail, pas de crédits bancaire

Comme on peut le noter, la plupart de ces enquêtes réalisées essentiellement dans le courant des années 1970, présentent des points communs:

- elles embrassent une ville, et pas toutes les zones urbaines
- en général, elles ne suivent pas de stratégie d'échantillonnage
- leur taille est plutôt limitée, ce qui réduit encore la représentativité
- un critère semble prédominer: le nombre de personnes occupées

Ce dernier indicateur présente d'indéniables avantages. Toute personne occupée est susceptible de connaître la taille de l'unité dans lequel elle travaille; ou au moins certaines classes de taille (plus ou moins cinq personnes par exemple). Le nombre de personnes occupées dans une unité, est un critère "objectif", qui ne peut être modifié "par décret". Agir sur la taille des entreprises est sensiblement plus délicat que sur la population cible du salaire minimum ou des prestations sociales. Par contre, la difficulté apparaît au moment d'opérer la partition. Un commerce de 10 salariés a déjà une taille respectable, ce qui n'est pas le cas pour une entreprise industrielle de moins 10 ouvriers.

Cette multiplicité des critères retenus n'est pas l'apanage du courant de pensée représenté par les travaux de l'OIT ou du PREALC. Nous avons déjà vu, dans le chapitre précédent, l'incohérence des estimations du PIB informel enregistré de l'ILD péruvien, comme leur incompatibilité avec les méthodes indirectes monétaro-économétriques. Quant aux travaux de ceux qui se focalisent sur les modes de gestion de la main d'oeuvre, ils ne fournissent pas une meilleure solution. L'économie informelle pourra être identifiée à l'ensemble des firmes employant moins de 30 personnes (à Penang, Malaisie; Mc.GEE et alii), ou à celles qui ne respectent pas la législation du travail ou fiscale (en Californie; FERNADEZ-KELLY, GARCIA).

L'emploi informel, quant à lui, sera assimilé alternativement aux entrepreneurs individuels et aux aides familiaux (à Bogotá; LANZETTA de PARDO, MURILLO), ou aux actifs non couverts par la protection sociale (à Madrid; BENTON). Comme le note Mc.GEE, l'informalisation de l'économie comme processus de génération des revenus, qui se situe en dehors de l'environnement institutionnel légal, est une approche conceptuellement stimulante, mais mal aisée à mettre en oeuvre de manière opérationnelle (30). Des catégories comptables compatibles d'unités économiques informelles et d'emploi informel restent à construire.

---

30) Pour tous ces auteurs, voir: "The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries", ed. by A. PORTES, M.CASTELLS, L.A.BENTON, The John Hopkins University press, Baltimore and London, 1989, 327p.

Par leur couverture partielle, aucune ne satisfait aux objectifs que nous sommes fixés. Aussi considérons ce foisonnement des critères délimitant le secteur informel comme faisant partie de la préhistoire de ce concept. En soi, chacun n'est pas meilleur ou moins bon qu'un autre. Le problème majeur, est qu'il n'en faut retenir qu'un seul, pour pouvoir donner au secteur informel, une unité structurante. R.HUSSMANNS et F.MEHRAN ont dernièrement proposé une méthode indirecte pour saisir le secteur informel dans les comptes nationaux et les statistiques d'emploi (31).

On peut considérer cette tentative comme la plus achevée des stratégies de mesure du courant OIT-PREALC. Ils cherchent à introduire le secteur informel comme une source à part entière du système statistique national. Le problème semble bien planté.

- ils se placent dans le cadre des concepts de la comptabilité nationale

- ils différencient activités cachées et secteur informel

- ils retiennent l'unité économique comme base de mesure (pour pouvoir obtenir à la fois emploi et production)

Déjà à ce stade, le choix de l'unité économique est problématique. Si l'emploi informel correspond à l'ensemble des actifs travaillant dans des unités informelles, deux individus, quels que soient leurs statuts, appartiendront nécessairement au même secteur, à partir du moment où ils travaillent dans la même entreprise.

Or, la multiplication des statuts du travail au sein même des entreprises, est bien une stratégie qui tend à se généraliser, comme le mettent en avant PORTES et BENTON. Une même firme utilisera à la fois un noyau d'emplois protégés pour fixer une main d'oeuvre qualifiée, ou assurer les tâches d'encadrement, et un volant de main d'oeuvre "flottant" (travail intérimaire, travail à façon,...) d'avantages réduits au minimum, pour se charger des travaux de production (travail déqualifié, facilement substituable). La ligne de partage qui défini un salariat à deux vitesses, ne discrimine pas seulement deux types d'unités économiques (deux modes de produire), mais traverse aussi chaque établissement. Le tableau suivant en montre les modalités.

---

31) HUSSMANN R., MEHRAN F., "Viable aproaches for measuring ...", op.cit.

TABLEAU I-2.3

ATTRIBUTS DE "D'INFORMALITE" SUIVANT
LE TYPE D'UNITES ECONOMIQUES
(en % de la main d'oeuvre de chaque secteur)

	Secteur Public	Grandes Entreprises	Petites et moyenn. Entreprises	Secteur Non Enregistré	TOTAL
AFILIEE A LA SECURITE SOCIALE	76.7	75.5	27.7	1.3	43.1
GAGNE MOINS QUE LE SALAIRE MINIMUM	9.5	13.2	29.7	62.0	27.5
TAUX DE SALARISATION	100	98.7	68.3	42.9	75.7

Source: ENEU87, Mexico

En fait, ces résultats montrent que les thèmes de la pauvreté, de la précarité des emplois, sont transversaux aux différents segments d'unités économiques qu'on peut définir. Mais ils caractérisent avant tout un mode de gestion de la main d'oeuvre, et pas un mode de produire. Une part des entreprises qui comptent ces formes d'emplois, n'en sont pas moins déclarées, elles ont accès aux institutions modernes de crédits, et aux technologies avancées. Quoi qu'il en soit, pour pouvoir réaliser une gestion différentielle de la main d'oeuvre, il faut atteindre une certaine taille critique. La gestion des carrières, ou la mobilité interne appartiennent à l'univers des entreprises les plus modernes. Les micro-activités sont peu susceptibles de ce type de stratégie. Finalement, l'unité économique semble être l'individu de base le meilleur pour mesurer l'activité du secteur informel, comme mode de produire, même s'il est imparfait.

Le doute sur la proposition de HUSSMANN et MEHRAN apparaît plus préoccupant, lorsqu'ils explicitent leur méthodologie d'intégration aux comptes nationaux. Ils procèdent par élimination. En révisant les caractéristiques des différents secteurs institutionnels de la comptabilité nationale, ils estiment que seul le secteur des ménages peut comprendre les activités du secteur informel. Ni le secteur public, ni les sociétés et quasi-sociétés, ni les institutions privées à but non lucratif n'accueillent en leur sein des établissements informels.

Le premier pour des raisons évidentes (cela ne signifie pas que des pratiques illicites soient exclues). Le second, parce-que bénéficiant d'une personnalité morale, l'unité domestique n'est pas confondue avec l'unité de production. Enfin les troisièmes parce qu'elles sont censées ne pas réaliser de profits, ce qui devrait être une des caractéristiques des activités du secteur informel. Dans un second temps, chacun serait libre de définir le secteur informel comme un sous-secteur du secteur institutionnel des ménages, et plus spécifiquement des entreprises individuelles. Ce sous-secteur pourrait être repéré par des critères de taille, de type de local, ou de respect des législation.

Cependant, à aucun moment, les auteurs ont exprimé clairement ce qu'était représenter le secteur informel. On voit apparaître en filigrane quelques caractéristiques implicites du secteur informel, tel que les auteurs l'imaginent. Ils refusent de voir des activités du secteur informel dans les sociétés et quasi-sociétés, parce qu'elles différencient comptes personnels et comptes de société. La tenue d'une comptabilité serait alors une condition excluante pour le secteur informel. Les institutions privées à but non lucratif sont exclues parce qu'elles ne font pas de profits. Pourtant tout un courant de pensée s'intéresse à des unités économiques, dont la fonction objectif n'est pas la maximisation du profit mais la génération d'un revenu domestique. CHAYANOV aurait été le précurseur de cette conception, en étudiant les unités paysannes, mais elle a été étendue à certaines activités urbaines (32).

Pour nous, la démarche par élimination successive pèche par l'absence d'un concept central définissant les contours économiques précis du secteur informel. On est tenté de voir dans cette procédure, une façon de reculer devant les difficultés d'établir une définition fondé sur des critères mesurables. En remettant à plus tard le soin de choisir un critère de partition, on peut à la fois considérer que le problème n'a pas avancé (puisqu'on ne sait toujours pas ce qu'est le secteur informel), ou qu'un pas a été franchi (puisqu'on l'a circonscrit dans un champ plus large). Dans le chapitre IV nous ferons une proposition, qui tout en reprenant certains élément de la démarche HUSMANNS et MEHRAN, pose plus clairement les bases d'une définition opérationnelle.

Malgré ses imperfections, nous retiendrons de cette approche deux éléments positifs, qui viennent à l'appui de deux enseignements que nous avons tirés de l'expérience mexicaine:

---

32) CHAYANOV A.V.,"La organización de la unidad económica campesina", Ed. Nueva Visión, Buenos Aires, 1974. MIZRAHI R.,"Economía del sector informal: la dinámica de las pequeñas unidades y su viabilidad", Desarrolloeconomico, Revista de ciencias sociales, n.104, v.26, ene-mar de 1987, Buenos Aires.GINER de los RIOS F.,"Very small manufacturing entreprises in Mexico: Stagnation, disapearence and growth.
A typology of producer", Tesis de doctorado, Sussex, 1986.

- La nécessité de créer des secteurs institutionnels, encore inexistants dans la comptabilité nationale mexicaine. En effet, quel sens peut avoir l'élaboration d'un agrégat comme l'excédent brut d'exploitation dans la mesure où il mêle les profits de PEMEX (la société nationalisée des pétroles mexicains), et le revenu d'un travailleur indépendant, réparateur de chaussures dans la rue?

- l'intérêt de mesurer par des procédures spécifiques l'activité économique des unités qui n'établissent pas de comptabilité propre, ou si celle-ci est commune au cercle domestique, et à l'unité de production.

IIB - L'APPROCHE PAR LA LEGALITE

Du côté de l'approche par le couple légalité/illégalité, le nombre des indicateurs empiriques concrètement utilisés est plus limité. La relative jeunesse de cette perspective explique cet état de fait. Mais la profusion des indicateurs potentiel n'en est pas moins grandes, comme nous le verrons dans la partie suivante, sur les données mexicaines. D'une certaine façon, Hernando de SOTO creusait sa propre tombe en avançant le principe de l'extra-légalité. Comme il le note à juste titre, la légalité est un amoncellement de décrets de réglementations et de lois, un enchevêtrement d'une telle complexité, qu'il est difficile de savoir dans quelle mesure telle activité économique en satisfait tous les principes. Il semble impossible d'adopter l'une des deux stratégies suivantes:

- le secteur informel est l'ensemble des activités qui ne satisfont à aucune des législations les concernant

- le secteur informel est l'ensemble des activités telles qu'au moins une des législations les concernant est violée

Reste la voie médiane qui consisterait à ne retenir qu'un critère parmi tous. Le problème alors serait double. Les législations nationales étant sensiblement différentes, on voit mal comment on pourrait opérer des comparaisons internationales. L'anarchie lexicale continuerait de régner. Dans un même pays un changement législatif suffirait à faire évoluer le secteur informel, sans qu'aucun autre paramètre de l'économie réelle n'ait changé. A la limite, en déréglementant, on pourrait faire disparaître le secteur informel par décret. Prenons un exemple concret.

1. L'emploi informel défini comme l'ensemble des actifs gagnant moins que le salaire minimum.

Dans une étude récente, C.MARQUEZ propose la définition suivante de l'emploi informel:

"Un actif occupé sera reconnu informel, lorsque celui-ci perçoit moins que le salaire minimum légal. C'est à dire quand un actif ne peut atteindre le pouvoir d'achat minimum, défini par une institution sanctionnée par l'Etat, sous la forme (I.e.. salariale) de relation de travail promue où considérée comme désirable dans la législation en vigueur"

Source: MARQUEZ P.C., "La ocupación informal urbana en México: un enfoque regional" ILET, 1989.

L'auteur cherche à justifier théoriquement son choix. Selon lui, les travaux qui s'inscrivent dans la lignée de la voie ouverte par H.de SOTO, ne se sont penchés que sur l'extra-légalité du point de vue des entrepreneurs. Or il existe une autre face à la perspective de l'illégalité: celle du travail. Si on revendique l'Etat de droit, et non pas un pouvoir mercantiliste, il faut aussi l'appliquer aux régulations qui régissent le contrat de travail. En l'occurrence, le droit du citoyen lui assure la perception d'un salaire minimum dans les conditions définies par la loi fédérale du travail.

Si l'ambition théorique nous semble bien plantée, il existe de nombreuses restrictions empiriques, qui nous font douter de la pertinence du critère retenu. D'abord il ne retient que le salaire minimum comme point de partition. Mais le droit du citoyen, même réduit au droit du travail, est bien plus large que la législation sur le montant du salaire minimum. Le nombre d'heures travaillées, l'affiliation aux organismes de sécurité sociale, le respect des normes d'hygiène, sont autant de régulations qui protègent le travail.

Pour un employeur, des arbitrages entre ces différentes législations constitue un moyen de réduire au minimum le coût total du travail. Il peut par exemple décider de ne pas affilier ses salariés au régime d'assurances sociales, et financer l'octroi du salaire minimum pour tous sur la somme des cotisations patronales non payées; ou encore imposer des horaires dépassant la durée légale de la journée de travail. L'emploi informel défini à partir du salaire minimum pourrait s'en voir réduit d'autant, sans que les régulations publiques ne soient respectées.

En second lieu, le critère du salaire minimum subordonne la constitution d'une catégorie économique à de simples évolutions juridiques. La fixation du salaire minimum, si elle dépend bien de variables d'ordre économique (taux de croissance, extension du salariat, ...), est aussi déterminée par le rapport de force entre les différents acteurs sociaux (tendance politique du gouvernement, degré d'organisation des syndicats salariés et patronaux). Du jour au lendemain, la baisse du salaire minimum réel, décidé administrativement, peut faire disparaître l'emploi informel, sans que les conditions objectives d'emploi ne soient changées. Plus qu'un indicateur de la structure productive d'un pays, c'est un indice de compromis social entre les différents acteurs institutionnels que le respect du salaire minimum met en lumière.

Ensuite, en toute rigueur, ce pouvoir d'achat minimum n'est légalement garanti qu'à une fraction de la population active, à savoir l'ensemble des salariés. Que les travailleurs indépendants, les aides familiaux où les apprentis gagnent moins que ce seuil, n'est pas en soi une entorse à la législation. Par ailleurs, comment traiter, les employés à mi-temps? A Mexico, seulement 13% d'entre eux déclarent des horaires allégés pour des raisons de marché (ils ne trouvent pas à s'employer plus).

Enfin, l'usage du salaire minimum suppose la fiabilité des informations recueillies. Or la déclaration des variables monétaires est sans doute la plus problématique des questions que l'on peut obtenir dans une enquête. Un indicateur plus "neutre" serait le gage d'une meilleure qualité des données recueillies.

Pour conclure, ce choix méthodologique ne satisfait pas à la fonction objectif que nous nous sommes fixés. Ni la possibilité de comparaisons internationales (voire inter-temporelles), ni la construction d'une comptabilité de secteur (intégrant emploi, production et revenus), ne sont assurées par cette optique. L'alternative pour la mesure de l'emploi informel proposée par PORTES et BENTON: à savoir, l'ensemble des actifs exclus du système de sécurité sociale, n'est pas plus heureuse, puisqu'elle tombe sous le coup des mêmes limitations que la précédente.

2. Le couple légalité/illégalité ne se prête pas à notre objectif

Finalement, la perspective de l'extra-légalité, ne nous semble pas appropriée. Non qu'elle soit dénuée d'intérêt analytique, au contraire. La déréliction de l'Etat semble bien être une des caractéristiques spécifiques de la période actuelle dans les PED. Mais elle se prête mal à une mesure quantitative. D'abord parce que se mêle en son sein, des segments incommensurables. L'infraction aux lois peut avoir des motifs totalement opposés. Comme le note F.CORTES:

"En conséquence, chaque fois que l'on applique l'indicateur d'extra-légalité pour construire empiriquement le secteur informel dans les pays en voie de développement, on coure le risque de le convertir en un fourre tout, puisque, par définition, il donne la possibilité de classer dans la même catégorie les activités capitalistes qui obéissent à une stratégie du capital pour faire face à la crise, à des ateliers d'artisans, et à des entreprises du commerce, des services, des transports ou de la production d'inputs pour les entreprises formelles"

Source: CORTES F., op.cit., traduction personnelle.

Mais en dernière analyse, c'est l'impossibilité de la mesure qui nous font rejeter le choix de ce critère pour fonder une comptabilité du secteur informel. La légalité, que ce soit celle qui règle le droit du travail ou celle qui est régit par le droit commercial, est composée d'une telle quantité de dispositions qu'il est impossible de les retenir toutes, sauf à n'en retenir qu'un, arbitrairement; mais alors, c'est le concept d'extra-légalité qui est tronqué. Les pratiques illégales peuvent se nicher partout, dans tous les lieux de l'espace économique, rendant impossible la définition d'une unité de mesure. Au sein d'une même entreprise, certaines activités peuvent être extralégales. Un même individu peut lui aussi partager son temps entre des activités légales et d'autres qui ne le sont pas. Le montant de la production "informelle" ou l'emploi "informel" apparaissent impossible à estimer. A cette limite insurmontable vient encore s'ajouter le fait que certaines pratiques extralégales sont délibérées. Même les stratégies les plus "policières" ne sauraient venir à bout de la résistance à se laisser percer, comme des techniques de camouflage en perpétuel renouvellement.

Si on tient absolument à conserver le terme "d'informalité" pour qualifier l'ensemble des activités extralégales, on pourra retenir l'expression de "**pratiques informelles**".

III.- FORMES DE PRODUCTION ET EXTRA-LEGALITE:

Quels liens entretiennent les deux approches du secteur informel: comme **forme de production spécifique** d'une part, et comme **activités extralégales** de l'autre? S'il n'est pas pertinent de préjuger de la fécondité d'une perspective plutôt que l'autre, on peut s'interroger sur le "contenu effectif" de chacun des mondes informels. A-t-on affaire à deux univers disjoints, relevant de fait, de deux théories différentes, ou existe-t-il une intersection permettant le passage de l'un à l'autre?

Cette question a peu été explorée. Même si d'un côté comme de l'autre, on s'y réfère. Par exemple, S.V.SETHURAMAN retient parmi les critères qu'une activité doit remplir pour qu'on puisse la considérer comme informelle: "qu'elle opère sur une base illégale, contraire aux régulations gouvernementales" (33). Mais cette caractérisation se place dans une liste de quatre autres points de partition. En général, l'OIT-PREALC ne retient pas cette dimension comme indicateur empirique.

Dans le champ théorique, on explique cette "coexistence par ignorance", par le fait que chacun des courants de pensée poursuit, à travers le secteur informel, des objectifs diamétralement opposés. S'il s'agit d'une forme de production subordonnée, à productivité dérisoire, on voit mal comment le retour à un marché sans entrave pourrait permettre à ces activités de survivre. Dans l'autre sens, partant d'activités extralégales qui ont cherché à fuir le système des réglementations publiques, les politiques sectorielles d'appui risquent d'apporter de nouvelles inefficacités, par exemple en introduisant une ligne de rupture entre ceux qui en bénéficieront et les autres.

Mais c'est surtout pour des raisons empiriques évidentes que le champ n'a pas été couvert de façon satisfaisante. La difficulté de l'obtention d'informations a longtemps paru rédhibitoire. Si on conçoit le secteur informel comme l'ensemble des activités extralégales par choix (volonté délibérée d'échapper aux enregistrements), il paraît impossible de collecter des données par voie directe. La submersion , la fuite devant les agents recenseurs ou les inspecteurs des impôts, le mensonge face aux enquêteurs, sont les seules stratégies possibles pour pouvoir survivre dans un tel système. Pourtant il s'agit d'une véritable erreur de diagnostic, comme le montrent les données mexicaines.

---

33) SETHURAMAN S.V., "The urban informal sector:... ",op.cit..

On dispose de deux types de sources pour connaître les rapports effectifs entre informalité au sens de la loi, et informalité comme forme de produire: l'enquête emploi et les diverses enquêtes entreprises à l'institut de statistique mexicain (INEGI) sur les micro-unités. Dans le premier cas, c'est l'ensemble du marché du travail qui est embrassé. Dans le second, les enquêtes se limitent à un segment spécifique des unités de production, mais en contrepartie, elles approfondissent la question des formes d'enregistrements possibles.

Nous n'aborderons pas ici les enseignements que l'on peut tirer de l'enquête emploi. Le tableau précédent nous a donné un aperçu des formes d'emplois précaires (au regard du salaire minimum et des prestations sociales perçues), qui touchent non seulement le secteur non enregistré, mais aussi le secteur moderne de l'économie, bien que plus marginalement. Nous aurons l'occasion de revenir dans la seconde partie de cette thèse, sur l'analyse du marché de l'emploi dans son ensemble. Nous nous centrerons ici, sur les formes d'enregistrement des micro-activités, à partir du second type d'enquêtes (34).

La mesure du secteur informel extralégal, doit chercher des indicateurs repérant les attaches formelles qui unissent les unités productives à l'Etat. Le problème majeur réside dans la multiplicité des réglementations auxquelles sont supposées se soumettre les entreprises: législation du travail, respect du droit commercial, législations fiscales, normes d'hygiène, et bien d'autres encore. En général, on définit le secteur informel en ne retenant qu'un seul de ces indicateurs. L'affiliation aux organismes de sécurité sociale est l'usage le plus commun, pour estimer l'emploi du secteur informel (35). Pourtant il n'est pas le seul. C.MARQUEZ se basera sur le respect du salaire minimum en vigueur (36). Cependant, rien ne nous assure que ces indicateurs soient congruents, ni qu'ils aient la même signification.

---

34) Pour connaître les caractéristiques de ces enquêtes sur les micro-activités, voir le chapitre III, qui présente en détail la méthodologie employée.

35) C'est le cas de H.LOPEZ CASTAÑO en Colombie, ou de PORTES et BENTON pour le continent. LOPEZ C.H., HENAO M.L., SIERRA O., "L'emploi dans le secteur informel: le cas de la Colombie", in "Les économies non officielles", sous la dir. de GREFFE X., ARCHAMBAULT E., La Découverte, Paris, 1984, pp..219-243. PORTES A., BENTON L., "Desarrollo industrial y absorción...", op.cit..

36) MARQUEZ P.C., "La ocupación informal urbana en México: un enfoque regional" ILET, 1989.

IIIA - LES FORMES DU NON-ENREGISTREMENT:

Nous avons cherché à fouiller ce problème en énumérant une liste de six enregistrements possibles, dans différents organismes gouvernementaux:

- **le ministère chargé du recouvrement des impôts**
- **le ministère de la santé**
- **la direction générale des statistiques**
- **la municipalité**
- **la chambre de commerce et d'industrie afférente**
- **les organismes de sécurité sociale**

Cette liste n'est certainement pas exhaustive, mais embrasse les registres les plus importants. Il faut noter la diversité des situations possibles. Au ministère de la santé publique et de l'hygiène doivent se faire connaître ceux qui vendent ou transforment des produits périssables, comme les aliments. L'affiliation à la sécurité sociale ne touche que les établissements où il existe des salariés. Seule la déclaration au fisc paraît devoir être universelle. Dans ces conditions, ne pas être enregistré ne signifie pas forcément être hors la loi. Inversement, être connu du fisc n'est pas synonyme de respect scrupuleux de la loi, puisqu'une des formes de l'évasion fiscale consiste à sous-estimer son revenu imposable. La frontière entre légalité et l'extra-légalité ne peut pas être tracée avec précision, malgré l'effort entrepris pour mieux la connaître. En toute rigueur, devraient être considérées extralégales toutes les activités qui ne remplissent pas au moins une des dispositions réglementaires régissant sa pratique. Une partition sur cette base est un objectif irréalisable.

En nous restreignant à nos six registres possibles, nous obtenons une image partielle des différentes formes de l'extra-légalité.

TABLEAU I-2.4

PROPORTION D'ETABLISSEMENTS ENREGISTRES SUIVANT L'ORGANISME DE TUTELLE

	ENREGISTRE	NON ENREGISTRE	%
FISC	56.35	43.65	100
REGISTRE MUNICIPAL	51.95	48.05	100
MINISTERE DE LA SANTE	33.99	66.01	100
CHAMBRE DE COMMERCE	27.57	7243	100
DIRECTION DE LA STATISTIQUE	18.97	81.03	100
CAISSE DE SECURITE SOCIALE	5.41	94.59	100

Sources: EPSI87, 600 unités, Mexico

Le premier résultat est l'absence de correspondance stricte entre la taille de l'établissement et son lien à l'Etat. L'ensemble des micro-unités, censées former le secteur informel au sens du PREALC-OIT, ne se développe pas nécessairement en dehors des régulations étatiques. Si on retient la législation fiscale, l'extra-légalité ne touche pas la moitié de l'univers des micro-unités. Bien sûr, plus on se centre sur des activités précaires et marginales, plus la déconnexion avec l'appareil public croît. Mais il est difficile d'isoler un segment qui correspondrait à une forme de production facilement identifiable, et qui ne s'inscrirait jamais sur les tablettes de la loi.

Evidemment, la situation est loin d'être uniforme suivant les branches. Mais c'est surtout le type de local dans lequel s'exerce l'activité qui joue sur le non-enregistrement. Les activités à domicile ou ambulantes échappent d'autant plus facilement qu'elles sont physiquement difficilement localisables. Plus la surface publique nécessaire au déroulement des opérations économiques est importante (commercialisation vs industrie), et moins on trouve d'unités totalement exclues du système d'enregistrement. Le point le plus délicat reste l'ordre de causalité dans lequel s'exerce la relation entre forme de production et l'extra-légalité.

Est-ce parce qu'elles sont les plus difficilement repérables (ou contrôlables) que les activités ambulantes ou à domicile se développent en marge de la loi, ou est-ce parce qu'elles cherchent à lui échapper, qu'elles se localisent dans ces espaces marginaux? Les présomptions tendent à appuyer la première ligne d'interprétation. L'extra-légalité (au moins sur ce segment) est la conséquence directe de la marginalité économique. Le faible niveau des revenus, la précarité des conditions d'activité, en font clairement des stratégies de survie, plutôt que d'accumulation "déloyale".

TABLEAU I-2.5
REGISTRES ET TYPES DE LOCAL

SECTEUR	SANS REGISTRE		1 REGISTRE OU PLUS	Total
MANUFACTURES	ATELIER	19.37	80.63	100
	DOMICILE	67.77	32.23	100
COMMERCE	ECHOPPE	5.27	94.73	100
	DOMICILE	33.08	66.92	100
	VOIE PUBLIQUE	66.75	33.25	100
SERVICES	ATELIER	15.95	84.05	100
	DOMICILE	68.75	31.25	100
	VOIE PUBLIQUE	59.16	40.84	100

Sources: EPSI87, 600 unités, Mexico.

Le croisement suivant divers types d'enregistrements, montre qu'on ne peut pas parler d'extra-légalité comme une pratique homogène. La logique économique apparente de contournement des réglementations ne présente pas de contours bien précis. Il serait plus juste de parler de degrés d'informalité extralégale, plutôt que de mettre en avant un ensemble dual. Il faut tout de même noter qu'un tiers des unités ne sont comptabilisées sur aucun des fichiers.

Cela nous amène au troisième constat. Une proportion notable de micro-unités n'éprouve aucune réticence à avouer ne pas payer d'impôts, ne pas cotiser à la sécurité sociale, etc.. Cette "franchise" aux questions de l'enquêteur (lui-même dépendant d'un organisme public), est a priori contradictoire avec l'interprétation volontariste de l'extra-légalité. On peut imaginer qu'un petit patron qui se soustrait sciemment aux commandements de la loi (que ce soit pour maximiser son profit, ou pour survivre), aura tendance à utiliser toutes les stratégies possibles pour ne pas être découvert. Tel n'est pas le cas de ceux qui se déclarent hors normes légales.

Bien sur, on ne peut pas imputer que l'ensemble des unités supposées payer des impôts le font réellement. Ceux qui utilisent l'extra-légalité (plutôt qu'ils ne la subissent) ont toute liberté pour mener à bien leur choix de submersion. Le pouvoir de coercition, ou de persuasion d'une enquête de ce type est réduit au minimum. il se pourrait que la proportion de non enregistrement dans l'ensemble des micro-unités, soit plus élevée que celle que nous captons.

Mais alors, le fait significatif ne sera pas tant l'extra-légalité comme telle, mais les motivations la régissant. C'est ce que l'on peut chercher à savoir en s'interrogeant sur **les causes du non enregistrement**. Une composante échappe aux régulations en manifestant un comportement "réfractaire". C'est l'occasion de faire porter le poids des prélèvements sur d'autres, tout en jouissant des avantages qui en résultent (prix subventionnés, demande induite par les dépenses publiques), ou de marquer son opposition à l'intervention de l'Etat. Le reste se trouve dans le monde extralégal par force. Il s'agit du segment le plus directement lié à la théorie de l'excédent structurel de main d'oeuvre.

IIIB - LES CAUSES DU NON-ENREGISTREMENT:

Les items proposés par l'enquête permettent de distinguer entre les deux motivations évoquées ci-dessus. La première marque un rejet de l'intervention publique, sinon dans son principe, au moins dans ses modalités. Elle marque l'expression du grief d'une législation trop pesante et compliquée. Le non-enregistrement serait une réponse au rôle inhibiteur de la puissance publique, à travers des "coûts de légalisation" exorbitants. La seconde marque une faiblesse dans le système de promotion des registres légaux; qu'ils soient intrinsèquement défaillants, ou que l'Etat n'ait pas les moyens d'appliquer ses propres lois. Les résultats empiriques sont très clairs. **Dans leur immense majorité les dirigeants des micro-unités ne se plaignent pas d'une régulation excessive, mais expriment leur méconnaissance des législations.**

TABLEAU I-2.6

NON AFFILIES

	% DE NON AFFILIES	DEMARCHES TROPLOURDES	NE LE PENSE NECESSAIRE	EN COURS DE REGULARISAT	TROP CHER	NE CONNAIT PAS	PAS OBLIGATOIRE	AUTRES MOTIFS	TOTAL
A LA MUNICIPALITE	48.05	5.39	34.53	2.40	6.90	17.07	24.65	9.07	100%
AU MINISTERE DE LA SANTE	66.01	6.02	39.85	1.78	3.61	13.19	28.87	6.68	100%
A LA CHAMBRE CORRESPONDANTE	72.43	5.47	36.80	0.74	3.63	20.30	25.40	7.66	100%
DIRECTION DE LA STATISTIQUE	81.03	2.86	30.53	1.23	1.27	31.36	26.79	5.97	100%
A LA SECURITE SOCIALE	94.59	7.92	34.43	1.94	9.06	10.90	29.50	6.26	100%

Sources: EPSI87, 600 unités, Mexico.

Les micro-unités semblent se développer en marge de la loi, sans tenir compte de son existence. Elles ne revendiquent pas un amendement du mode d'intervention publique, ni dans un sens ni dans l'autre, mais semblent ne pas considérer l'ensemble des réglementations comme un facteur qu'il faudrait prendre en compte dans leur calcul économique. L'enquête a été levée dans une période où le fisc, les chambres de commerce et d'industrie et l'organisme de sécurité sociale menaient des campagnes actives d'affiliation. Pourtant, elles ne semblent voir eu aucune incidence sur les micro-unités, vue la similitude dans la distribution des raisons invoquées au non-enregistrement. Cela conforte l'idée que les obligations réglementaires n'appartiennent pas à l'horizon de ces micro-unités. En réalité les législations sont inconnues, ou au mieux mal connues.

Etant donné le fort taux de non enregistrement, nous avons tenté de mesurer l'importance des activités d'affiliation et de régularisation des différentes institutions en question. En particulier, **cette perspective nous permet de prendre en compte le phénomène de la corruption bureaucratique**. Ce thème est d'importance capitale, puisqu'un des chevaux de bataille des libéraux est justement le postulat qu'une des causes de la montée de l'économie informelle est provoquée par la généralisation des pratiques "maffieuses" de la part des agents de l'Etat. Mais l'importance que prend cette topique est inversement proportionnelle à sa connaissance statistique sérieuse. Sans méconnaître les risques de sous-estimation, il nous a semblé suffisamment sensible, pour mériter un essai de quantification.

Au niveau agrégé, seuls 12.6% des établissements déclarent avoir eu des "problèmes" avec les inspecteurs des différents organismes. C'est à dire qu'ils ont été accusés de contrevenir aux réglementations en vigueur, et par conséquent ont dû trouver une forme d'arrangement (légal ou non) avec les inspecteurs. Les branches les plus affectées par l'activité "policière" des institutions sont celles qui sont les plus visibles. Toutes les formes de commerce, les producteurs de boissons et d'aliments et les services de réparation, doivent établir un lien fixe avec leur clientèle pour s'assurer d'un minimum de régularité dans la demande qui leur est adressée. A contrario, les branches qui se caractérisent par un faible degré de visibilité (industries textiles, services divers, et.), sont relativement épargnées par les visites des inspecteurs du travail (moins de 5% des micro-entrepreneurs ont reçu la visite d'inspecteurs au cours de l'année écoulée).

Deux types d'arguments peuvent être invoqués: la difficulté de localisation d'une part, mais aussi la faiblesse de l'échelle d'activité, qui réduit les incitations des visites (tant du point de vue légal: les coûts d'affiliation deviendraient supérieurs aux cotisations exigées; que du point de vue illégal; les agents corrompus ne pouvant tirer que des bénéfices marginaux de la "protection" exercée sur ces unités insolvables). Le lien à l'Etat (légitime ou usurpé), par le biais du contrôle administratif direct, est bien une fonction croissante de l'échelle d'opération, comme le montre la distribution comparée des visites des inspecteurs suivant le statut des micro-entrepreneurs.

TABLEAU I-2.7

INTERVENTION DES INSPECTEURS ADMINISTRATIFS
SUIVANT LE STATUT

% COLONNE % LIGNE	PROBLEMES AVEC LES INSPECTEURS	PAS DE PROBLEME AVEC LES INSP.	TOTAL
PATRON	25.77 21.03	13.96 78.97	15.45 100.00
TRAVAILLEUR A SON PROPRE COMPTE	74.23 11.07	86.04 88.93	84.55 100.00
TOTAL	100.00 12.61	100.00 87.39	600 100.00 100.00

Source: EPSI87, Mexico

La visite des inspecteurs du travail ou du fisc nous indique dans quelle mesure les micro-activités sont la cible privilégiée de l'Etat, dans son entreprise de mise au pas du collectif de travail. Mais il reste à savoir quel type de compromis a été passé entre agents chargés de la régularisation, et micro-entrepreneurs. Le non respect des normes légales peut avoir débouché sur un simple avertissement conditionnel à la réalisation de démarches administratives, sur le paiement d'une amende, ou bien sur le paiement d'une "**mordida**", d'un bakchich, sanctionnant un accord réalisé en dehors du cadre légal.

Le discours courant sur l'administration des PED (que ce soit à l'extérieur du pays, ou dans le pays lui-même) fait état d'une corruption généralisée, marquant l'absence d'Etat de droit. Ce phénomène semble si important, qu'il est souvent avancé comme une entrave majeure au développement. C'est aussi un levier démagogique régulièrement mobilisé par les politiciens, à l'instar du sexénnat de M.de la MADRID, héraut de la "*RENOVATION MORALE*".

Si le problème est bien réel (un tiers des contacts avec l'inspection s'est conclu par le paiement d'une "mordida"), il faut cependant le relativiser. Seulement 4% des micro entrepreneurs ont du y avoir recours. En termes monétaires, les établissements "victimes" de la corruption ont payé en moyenne 45 000 pesos, sur l'année (quel que soit le nombre de prélèvements). En fait, ce chiffre moyen ne prend pas en compte la grande dispersion des montants extorqués, puisque ceux-ci peuvent ne servir qu'à un paiement symbolique ("**para pagar el refresco**": pour payer le coca-cola) marquant une relation "de bon voisinage", ou être l'unique moyen d'éviter la menace d'une fermeture définitive.

Ainsi, un certain nombre de micro-entrepreneurs ont déclaré avoir payé une certaine somme, sans pour autant avoir dû verser une amende ou un bakchich. La faiblesse du montant moyen acquitté à ce titre (13 000 pesos), nous laisse penser qu'il s'agit effectivement de "mordida", mais dont la valeur est suffisamment réduite pour n'être pas perçu comme un véritable pot-de-vin.

Si l'on rapporte cette somme au chiffre d'affaire annuel, la "mordida" représente 0.4% des ventes des unités touchées. Cette proportion devient négligeable si on la ramène à l'ensemble du secteur informel. Globalement, les amendes infligées sont légèrement supérieures (51 000 contre 45 000 pesos) et touchent un nombre plus important de négoces (5% contre 4%). Même si les deux phénomènes sont relativement marginaux, on retiendra que les pratiques légales (amendes) sont approximativement aussi répandues que les pratiques illégales ("mordida").

Ce type de pratiques est un phénomène économique et politique assez complexe à traiter, puisqu'il peut signifier aussi bien un arrangement à l'amiable entre les deux parties (le coût du bakchich étant inférieur à l'amende encourue), le détournement systématique de la loi au profit d'une caste de fonctionnaires-racketteurs; la déréliction des mécanismes institutionnels (avec la crise de confiance généralisée des institutions et de son personnel), ou le seul moyen de permettre la survie du système (l'application scrupuleuse d'une législation inadaptée aux micro-unités entraînerait leur étouffement, et leur disparition). Toujours est-il qu'on peut avancer les deux résultats suivant:

i) ce n'est pas la corruption bureaucratique qui inhibe l'accumulation dans le secteur informel, comme l'avancent les libéraux. La ponction opérée est marginale au regard des résultats du secteur

ii) en sens inverse, ce transfert de ressources du secteur informel vers le secteur public, n'est pas non plus un mode de gestion de la main d'oeuvre des fonctionnaires, délibérément sous payée (pour satisfaire aux besoins de la politique macro-économique), et implicitement conduite à ces pratiques, avec l'aval bienveillant des autorités politiques. En termes de flux financiers, les pots-de-vins réalisés à l'intérieur du secteur moderne, sont sans doute incommensurables avec ceux qui affectent le secteur informel

TABLEAU I-2.8

TYPES DE SOLUTIONS APPORTES AUX CONFLITS AVEC LES ORGANES DE REGULARISATION

% COLONNE % LIGNE	AMENDES	POTS DE VIN	AUTRES avertissement laisser-faire	TOTAL
FISC	11.35 36.83	15.38 42.54	9.08 20.64	12.07 100.00
SECURITE SOCIALE	44.96 39.87	50.67 38.29	35.67 21.84	44.18 100.00
MINISTERE DE L'INDUSTRIE	.85 100.00	.00 .00	.00 .00	.33 100.00
MUNICIPALITE	26.87 48.08	25.28 38.56	10.66 13.36	21.89 100.00
AUTRES INSTITUTIONS	15.97 29.07	8.66 13.43	45.09 57.49	21.52 100.00
TOTAL	100.00 39.18	100.00 33.39	100.00 27.44	56 100.00 100.00

Source: EPSI87, Mexico.

Il faut pourtant se garder de conclure que l'ensemble des micro-unités non enregistrées, dans lesquelles on pourrait voir le noyau dur du secteur informel, sont totalement déconnectées du secteur moderne ou légal de l'économie. Si la liaison institutionnelle directe est absente, il existe d'autres formes de dépendances économiques. Par exemple, la demande adressée aux produits mis sur le marché par les unités extralégales, peut être le fait des salariés du secteur moderne (37). Ou encore, par le biais des consommations intermédiaires, des équipements, ou du mode de financement, ces mêmes unités sont liées au reste de l'économie.

Il existe un indicateur qui est un révélateur à lui seul de l'articulation qui existe entre mode de produire et légalité: c'est **le type de comptabilité tenue par les micro-unités.** D'un côté, la réalisation de comptes (qu'ils soient standardisés ou non), interagit avec la pratique économique des entrepreneurs individuels. D'abord, l'existence d'une mise en forme comptable de l'activité économique, assure qu'unité domestique et unité de production ne sont pas confondues. Le budget du ménage, et les comptes d'activité ne sont plus synonymes l'un de l'autre. Or la superposition de ces deux entités a souvent été avancée pour caractériser les activités informelles, d'un point de vue strictement économique.

La réalisation de comptes spécifiques, ne nous donne aucune information pour savoir si l'entrepreneur subordonne son activité économique aux impératifs du bien-être domestique, ou s'il sacrifie ceux-ci à l'impératif d'accumulation. Mais il est capable de faire formellement la distinction. Rappelons qu'historiquement, l'invention de la comptabilité en partie double a été interprétée comme le signe de l'émergence du capitalisme. Elle est liée à la pratique d'un certain nombre de techniques quantitatives, qui nécessite une forme spécifique de rationalité économique. Tenir une comptabilité et payer des impôts assis sur les résultats d'activité, nécessite la connaissance de nombreuses notions économiques "modernes".

Les échéances temporelles imposent à l'entrepreneur une prise de conscience du sens de l'année comptable. Pour payer la T.V.A. ou l'impôt sur les bénéfices, il faut avoir une idée de ce qu'est la valeur ajoutée, ou le bénéfice imposable. Même dans le cas d'une redevance forfaitaire, il faut pouvoir mesurer le montant du chiffre d'affaire. Enfin la tenue d'une comptabilité nécessite un niveau de qualification minimum (savoir lire et compter). C'est sans nul doute un signe de "modernité".

---

37) C'est ce que soutient LOPEZ C. pour la Colombie.

Du côté de la légalité, la réalisation d'une comptabilité est un acte réglementé par la loi. Un certain nombre d'entreprises sont tenues d'avoir une comptabilité, essentiellement pour pouvoir acquitter les impôts dont elles sont redevables. Le plan comptable définit les modalités strictes de cet acte. On peut donc établir un lien direct entre légalité (enregistrement fiscal nécessitant une comptabilité formelle) et mode de produire (existence d'un "tableau de bord", permettant d'opérer des calculs de "rentabilité").

Fonder la définition du secteur informel sur un tel critère permettrait d'atteindre un double objectif: réconcilier les approches du secteur informel suivant la dimension légale, et laisser au secteur informel un contenu économique spécifique. Ce serait aussi l'occasion de réconcilier les approches quantitatives et comptables du secteur informel, avec le besoin de conceptualisation théorique de cette notion. Partir de ce point de vue dans la perspective de politiques économiques (formaliser l'informel) pourrait se révéler original et efficace. Une des dimensions des politiques de formation technique, pourrait passer par l'apprentissage de techniques comptables simplifiées, permettant à l'entrepreneur d'avoir un regard critique sur ces propres résultats économiques (38).

Sur les données mexicaines, on s'aperçoit que la part de ceux qui tiennent une comptabilité formelle représente à peine 5% de l'ensemble des micro-activités. 36% n'établissent aucune forme de comptes, si rudimentaire soient-ils. Mais en l'absence de prescriptions légales (la proportion de ceux qui doivent absolument tenir une comptabilité parce qu'ils sont déclarés sous le régime de sociétés, n'atteint pas 3%) plus de la moitié des micro-entrepreneurs ont un substitut, sous la forme de comptes personnels écrits.

Le type de local est encore une fois une variable-clef du mode de gestion de l'activité. Quel que soit le secteur (industrie, commerce, services), ce sont les activités ambulantes ou sur la voie publique qui semblent les moins structurées. L'existence d'un local fixe marque le passage à une intégration plus grande aux règles de gestion et de contrôle de l'activité économique.

---

38) Ce type d'instrumentation de politiques d'appui au secteur informel est un des axes des actions entreprises dans différents pays d'Amérique Latine (Colombie, Pérou, etc.). Voir par exemple PLACENCIA M.M., ou PINILLA S., dans "Experiencias de promoción en el SIU", in "El sector informal urbano en los países andinos", ILDIS-CEPESIU, Quito, 1985, pp.273-325.

TABLEAU I-2.9

EN LIGNE : type de local par secteur d'activité
EN COLONNE : type de comptabilité

% COLONNE % LIGNE	comptabilité formelle	notes personnelles	pas de comptes	autres types	Total
industries à domicile	.00 .00	6.34 60.39	6.17 37.45	5.10 1.96	5.88 100.00
industries dans un atelier	10.03 9.34	8.49 76.43	2.49 14.23	.00 .00	6.25 100.00
services sur la voie publique	.00 .00	.98 32.42	3.21 67.58	.00 .00	1.70 100.00
services à domicile	20.48 9.87	7.38 34.35	18.87 55.78	.00 .00	12.08 100.00
services dans un atelier	9.06 5.07	11.61 62.81	9.34 32.11	.00 .00	10.39 100.00
services, autres types de local	2.07 4.39	2.36 48.47	3.03 39.50	9.28 7.65	2.74 100.00
commerces sur la voie publique	2.63 4.04	12.20 46.60	19.16 46.49	38.27 5.88	14.72 100.00
commerce à domicile	9.76 3.75	17.76 65.94	10.58 24.95	35.89 5.36	15.14 100.00
commerce en échoppes	45.98 8.79	32.19 59.44	26.36 30.92	11.46 .85	30.45 100.00
Total	100.00 5.82	100.00 56.21	100.00 35.71	100.00 2.26	600 100.00 100.00

Source: EPSI87, Mexico.

CONCLUSION

Quelles voies doit donc choisir un projet de collecte des données sur le secteur informel aujourd'hui? Plutôt que de chercher un ancrage théorique à notre approche, notre choix relève de **considérations pratiques**. C'est la méthodologie statistique qui fonde notre démarche. Dans tous les pays, et au Mexique plus particulièrement, certaines formes d'activités économiques échappent au système d'enregistrement statistique. On distinguera deux familles de raisons de cette couverture partielle.

- Certaines de ces activités sont réalisées par des individus, ou des groupes cherchant à échapper aux régulations publiques, dont l'enregistrement statistique est un cas limite.

- L'appareil statistique lui-même peut être défaillant ou inadapté.

Ces deux causes interagissent l'une sur l'autre. Si la société était réglée comme dans le Panopticon de BENTHAM, il serait possible de construire une comptabilité parfaite et exhaustive. L'appareil statistique traquerait les "fuyards", même les plus malins. Sans aller jusqu'à ce cas extrême (qui doit être le rêve caché de nombreux statisticiens), la qualité du système d'enregistrement public, qui révèle la puissance du contrôle que peut exercer l'Etat sur la société des pays développés, a un effet inhibiteur sur qui voudrait lui échapper. Toutes choses égales par ailleurs, la réalisation d'une fraude, ou le passage hors la loi, est une fonction décroissante de la probabilité d'être identifié.

Dans les pays en développement, le second motif de non prise en compte, joue un rôle de première importance. Une bonne partie de ces activités se trouve concentrée dans les micro-unités. On entend par unités économiques des entreprises ou des établissements, quels qu'en soit le niveau de capital, l'espace physique dans lequel elles se réalisent, ou le mode de gestion de la main d'oeuvre (quand elle existe) [39].

---

39) SETHURAMAN en donne une définition, "The urban informal sector:... ",op.cit., p.86.

L'atomisation, la précarité, la difficulté de localisation physique, sont autant de facteurs expliquant la mauvaise couverture de ce segment productif. Pourtant, il entre dans le champ de définition des catégories statistiques en vigueur, en contribuant à la production, en générant des emplois, ou en distribuant des revenus. Il faut donc trouver une méthodologie adéquate pour en connaître les formes.

TABLEAU I-2.10

LES MICRO-UNITES: UNE FAIBLESSE DU SYSTEME D'ENREGISTREMENT

TABLEAU COMPARATIF DE LA POPULATION ACTIVE OCCUPEE SAISIE PAR LES RECENSEMENTS ECONOMIQUES ET L'ENQUETE EMPLOI DE 1976

	RECENSEMENTS ECONOMIQUES	ENQUETE EMPLOI	% DE SOUS ENREGISTREMENT
INDUSTRIES	1 677 211	2 143 913	21.8
COMMERCE	1 118 028	1 446 684	22.7
SERVICES (ajustés)	712 609	1 519 598	53.1

Source: STPS , calculs propres

POPULATION ACTIVE OCCUPEE NON PRISE EN COMPTE PAR LES RECENSEMENTS ECONOMIQUES DE 1986

	NOMBRE DE PERSONNES	EN % DU SECTEUR	OCCUPES DANS DES UNITES DE - DE 11 PERSONNES
INDUSTRIES	439 373	16.0	58.9
COMMERCE	390 120	18.0	25.0

Source: calculs propres [40]

40) Pour la méthodologie de ces calculs, voir ROUBAUD F., "Estimaciones de la magnitud del sector informal en México por cruce de fuentes", miméo, note DGE, INEGI, Mexico, 1989.

Par ailleurs, ces micro-unités sont associées à un faisceau de corrélations. En moyenne, l'intensité capitalistique y est faible. Les technologies employées plutôt "traditionnelles". Elles s'organisent souvent sur une base familiale, l'unité de consommation et l'unité de production s'y superposant. La relation salariale est une forme minoritaire d'emploi de la main d'oeuvre. Le revenu a tendance à être plus faible que dans d'autres secteurs productifs, et la protection sociale marginale. Pour toutes ces raisons, elles représentent bien un des lieux de prédilection de la pauvreté et du sous-emploi. Cet ensemble de corrélations donne à l'univers des micro-unités une certaine cohérence interne, même si on observe en son sein une grande diversité de situations.

Mais les qualificatifs, **souvent, plutôt, en moyenne**, montrent que le secteur des micro-unités est transversal à tous ces thèmes économiques, sans pour autant s'y identifier parfaitement. Par exemple, ce secteur est sans nul doute lié au concept d'excédent structurel de main d'oeuvre, mais n'en est pas l'unique réceptacle. Dans certains pays, le secteur public joue le rôle d'éponge de la population active excédentaire, qui ne trouve pas à s'employer dans les entreprises modernes (41). A l'inverse, certains services hautement qualifiés, ayant pignon sur rue et dûment enregistrés, peuvent appartenir aux micro-activités (un médecin indépendant, par exemple).

De plus, le non-enregistrement statistique se double souvent d'un non-enregistrement juridique ou administratif. C'est à dire qu'une partie des micro-activités se réalisent en dehors du cadre de la loi. Mais en général, ce trait ne résulte pas d'une volonté délibérée d'évader les régulations, mais plutôt de l'incapacité de celles-ci à les intégrer dans ses rets. Cette caractéristique implique qu'il est possible d'obtenir des informations statistiques les concernant à travers des enquêtes par sondage (que ce soient auprès des établissements ou des ménages). Ce n'est pas le cas d'autres pratiques économiques statistiquement non enregistrées, et des activités extralégales de l'économie cachée.

---

41) C'est entre autres le cas de l'Egypte, étudié par Jacques CHARMES

Notre position se rapproche en ce sens de celle de D.BLADES. Dans un article où il étudie les rapports qu'entretient l'économie souterraine avec les comptes nationaux, il exclut le secteur informel de sa définition (42). Pour lui, la "production informelle" ne peut être assimilée à l'économie souterraine car elle ne correspond pas à des tentatives délibérées de dissimulation. Sans en délimiter les contours de manière précise, il associe l'émergence de petites entreprises souvent organisées sur un mode familial et exerçant à domicile, au processus de recomposition du tissu productif qui a touché l'Italie dans le courant des années 1970.

Celles-ci étaient mal comptabilisées par l'ISTAT à cause de leur petite taille et de leur "visibilité" limitée. Mais il refuse d'en faire un segment spécifique de l'économie souterraine, car les causes du non enregistrement ne sont pas liées à une stratégie de contournement des acteurs. C'est l'inadéquation des instruments de mesure statistique employés pour les saisir qui est en cause. Une des solutions préconisées pour remédier à cette faiblesse, consiste à remplacer les mesures de production basées sur des enquêtes auprès des entreprises, par des enquêtes auprès des ménages.

Ce qui est vrai pour la "**nouvelle Italie**", l'est encore plus pour l'ensemble des pays en développement. Pour ces pays, le problème du sous-enregistrement des micro-activités n'est pas un phénomène nouveau, consécutif de la crise économique ouverte des années récentes. Même si celle-ci a été la cause directe de la multiplication de ces formes d'organisation de la production, elles n'ont jamais cessées de caractériser le paysage productif des pays en développement. L'excédent de main d'oeuvre est une trait structurel du mode de développement de ces pays. Or l'outil statistique de mesure de l'activité économique a été forgé par et pour les pays développés. Appliqué à l'identique (en fait de façon abâtardie, faute de ressources financières et humaines suffisantes), il n'a jamais permis d'obtenir une couverture satisfaisante des réalités économiques nationales. Les estimations du PREALC construites à partir des recensements de population montrent que plus de 20% de la main d'oeuvre est composée d'indépendants et d'aides familiaux, et ce depuis le début des années 50 en Amérique Latine (43). De la production de ce groupe, on ne saura jamais rien.

---

42) BLADES D., "L'économie souterraine et les comptes nationaux", p.35.

43) PREALC, "El mercado del trabajo en cifras" Santiago, 1982.

Cette stratégie de mesure inadaptée reposait sur une vision rostowienne des processus de développement. Les pays du tiers monde n'étant qu'en retard par rapport aux pays développés, l'efficacité de méthodes éprouvées ici, ne pouvait que ce vérifier là, dans un délais plus ou moins court. La concentration jugée inéluctable des unités de production qu'on observait aussi bien au Nord qu'au Sud, validait l'usage des recensements d'établissements pour jeter les bases de la construction des comptes nationaux. Cependant, lorsqu'on sait que près de 20% de la main d'oeuvre travaille en dehors de locaux fixes à Mexico en 1987, on peut se demander quelle est la pertinence d'une telle procédure.

Finalement, on saura gré à la crise économique mondiale d'avoir ouvert les yeux des statisticiens des pays en développement, en montrant que même les modèles pouvaient faillir. A l'optimisme de la période de construction des comptes nationaux, succède une phase où on prend conscience de la spécificité nationale des formes économiques, qui nécessite des formes spécifiques de saisie statistique. C'est certainement dans le domaine de la mesure des activités précaires que l'on pourrait observer un renversement des transferts de méthodologie statistique des pays en développement vers les pays développés. Nos remarques portent sur les méthodes de saisie des concepts de la comptabilité nationale, ou plus généralement de l'obtention de l'information économique. Une réflexion sur la pertinence de ces concepts (en particulier sur la notion d'activité économique) appliqués aux PED, est un autre débat, qu'il serait bon d'engager. On remarquera pour conclure, que BLADES se garde bien de définir avec précision ce segment qui se compose "**essentiellement de petites entreprises spécialisées**", qu'il nomme secteur "**informel**".

CHAPITRE I-3

L'EXPERIENCE MEXICAINE : DES ENQUETES ADAPTEES. RESULTATS METHODOLOGIQUES

INTRODUCTION:

Dans le chapitre précédent, nous avons montré que l'objet secteur informel, manquait d'un contenu analytique précis. Une des raisons fondamentales de l'échec à fonder une catégorie économique opératoire, provient de l'ambiguïté qui existe sur l'unité de base qu'il faut retenir pour l'asseoir: individus ou établissements? Or il n'existe pas d'adéquation entre formes d'emplois et types d'unités de production. Le salariat, comme mode spécifique de gestion du facteur travail, touche tous les segments productifs, même s'il peut être minoritaire en certains points de l'espace économique. Au sein même des entreprises dites "modernes", où le taux de salarisation ne peut plus progresser puisque qu'il englobe l'ensemble de la main-d'oeuvre, la situation devant "l'informalité" n'est pas homogène. Certains emplois sont "codifiés", tandis que d'autres ne le sont pas (1). Il n'y a donc pas de relation biunivoque entre mode de gestion de la main d'oeuvre et forme de produire. Le seul point sur lequel il est possible de s'accorder, est que la conception d'une économie duale, caractéristique des pays en développement, n'est pas pertinente.

Il faut donc accepter de privilégier soit l'emploi, soit les unités de production, puisque les deux approches ne peuvent être menées de front. En retenant la notion de secteur on cherche d'emblée à repérer un segment productif identifiable. Dans cette perspective, l'emploi informel est celui qui se développe dans le secteur informel, au delà de son éventuelle hétérogénéité.

Par ailleurs, il fait aucun doute qu'un désajustement statistique existe entre l'ensemble des emplois mesurés par les enquêtes auprès des ménages (que ce soit à partir du recensement de population ou les enquêtes emplois), et ceux saisis par les instruments qui se basent sur les unités économiques (recensements d'établissements ou enquêtes de branches). Ces emplois sont pourtant une source de revenus et de création de valeur.

---

1) Pour reprendre une expression de B.LAUTIER, "Codification étatique et codification privée du travail salarié en Amérique Latine (Brésil, Colombie)", doc. GREITD, IEDES Paris I, oct. 1989, 35p.

Nous étudierons dans un premier temps la structure du système d'enregistrement statistique mexicain. Ce bilan critique nous permettra de localiser les défaillances de cet appareil de mesure; spécifiquement dans le champ des micro activités (**partie I**). En second lieu, nous analyserons les expériences de trois pays (**la Tunisie, le Niger et l'Italie**), qui confrontés à des problèmes du même ordre, ont entrepris une révision de fond des instruments de mesure statistique (**partie II**). Ces trois pays ont été retenus parce qu'ils représentent deux exemples de stratégie d'appréhension réussie et novatrice dans ce domaine. La mise en perspective de leurs choix méthodologiques au regard de la spécificité du système mexicain, nous amènera à présenter la stratégie la mieux adaptée pour ce pays, ainsi que les réalisations obtenues dans cette voie (**partie III**).

I.- LA STRUCTURE DU SYSTEME NATIONAL D'INFORMATIONS ECONOMIQUES MEXICAIN:

Pour faire une évaluation du système statistique mexicain, on peut diviser les sources en deux grands groupes, suivant l'unité d'analyse retenue: les statistiques d'entreprises et d'établissements et les statistiques de ménages et de personnes. Un certain nombre de variables étant communes aux deux univers, des comparaisons vont pouvoir être établies. Voyons tour à tour les problèmes qui se posent dans chacun des cas.

IA - LES STATISTIQUES D'ETABLISSEMENTS:

Du côté des statistiques d'établissements, on retiendra en premier lieu **les recensements économiques**, pour le rôle de pilier qu'ils jouent dans l'élaboration des comptes nationaux mexicains. Le premier constat que l'on peut faire, au vu des séries historiques reconstituées, est l'absence d'effet apparent de la crise économique des années 1980 sur la taille des établissements. Depuis 25 ans, le phénomène de concentration des entreprises semble se poursuivre à un rythme soutenu. Dans l'industrie, les micro-unités représentaient 88% des établissements recensés en 1960. Elles ne sont plus que les trois quart en 1989.

TABLEAU I-3.1

EVOLUTION DES MICRO-INDUSTRIES (1960-1989)
(établissements de moins de 6 personnes) en %

	1960	1965	1970	1975	1980	1985	*1989
Nombre d'établissements	88.08	84.02	80.68	80.63	77.98	75.77	75.07
Personnel occupé	8.77	16.15	12.58	11.22	7.83	9.22	10.27
Rémunération	4.03	2.67	2.16	1.71	1.41	1.20	n.c
Production Brute	4.76	3.89	3.12	2.86	2.07	1.96	n.c
Valeur Ajoutée Brute	n.c	n.c	3.33	2.91	2.35	2.34	n.c

Sources: Calculs propres à partir des Recensements Economiques, plusieurs années. Pour 1989, les chiffres disponibles correspondent aux seules zones urbaines. INEGI, "Empadronamiento urbano. Censos Económicos 1989", Aguascalientes, 1990.

Même si ces chiffres bruts ne sont pas parfaitement comparables, ce résultat semble contradictoire avec la prolifération des activités marginales, et la stagnation des emplois dans les grandes entreprises observées ces dernières années. La légère remontée du poids des emplois dans les micro-unités ne semble pas pouvoir expliquer la chute marquée du nombre d'établissements.

On pourrait penser que les activités les plus précaires, engendrées par la crise économique, se sont concentrées dans le commerce et les services. Or, dans ces secteurs aussi, le mouvement de concentration se poursuit, sans que l'on puisse déceler de contre-tendance, au moins jusqu'en 1985.

TABLEAU I-3.2

EVOLUTION DES MICRO-SERVICES et MICRO-COMMERCES (1970-1989)
(établissements de moins de 6 personnes) en %

	1970	1975	1980	1985	*1989
SERVICES					
Nombre d'établissements	92.77	92.66	-	90.23	82.29
Personnel occupé	55.28	51.99	-	43.07	21.85
COMMERCE					
Nombre d'établissements	95.74	96.23	-	94.09	94.63
Personnel occupé	61.83	62.04	-	56.87	60.02

Sources: Calculs propres, à partir des Recensements Economiques, plusieurs années. Les recensements de 1980 ont été perdus dans le tremblement de terre de 1985. Pour 1989, les chiffres disponibles correspondent aux seules zones urbaines. INEGI, "Empadronamiento urbano. Censos Economicos 1989", Aguascalientes, 1990.

Pour comprendre ce phénomène, il faut se pencher sur la méthodologie de ces recensements. Ces opérations de grande envergure, qui ont lieu tous les cinq ans (en général), n'abordent qu'une part de l'activité économique nationale, même définie suivant les standards internationaux. Leur limite majeure provient de la définition de l'unité statistique de base. Celle-ci exclut les activités ambulantes, ou celles qui s'exercent à domicile.

"L'unité de recensement est l'établissement.... Pour que l'établissement soit considéré objet du recensement, il devra être établi en un lieu permanent, et délimité par des constructions ou installations fixes."

Sources: Empadronamiento urbano, INEGI, 1987.

Les responsables du recensement de 1986 eux-mêmes reconnaissent ne pas saisir l'activité informelle. S'ils restent flous sur le critère à retenir pour définir l'informalité des établissements, ils reconnaissent implicitement la possibilité de localisation comme point de partition (2). Or aucune source alternative ne s'en charge. La mesure de cette lacune peut être mise en évidence par l'analyse comparative de la population active saisie par les recensements économiques et par l'enquête emploi urbain. Nous avons présenté les résultats de ce mode de calcul dans le chapitre précédent. Les écarts entre les deux sources montrent que les statistiques d'établissements tendent à sous-estimer l'emploi de 15 à 20% suivant les secteurs. L'enquête pilote sur les micro-activités donne un ordre de grandeur, pour la ville de Mexico, des unités qui ont échappé aux divers recensements d'établissements, bien qu'ils fassent partie de son champ théorique.

---

2) *"Empadronamiento urbano: Resultados Preliminares Nacionales" INEGI, Censos Economicos, México, 1987, p.16:*

"...No incluye en el Empadronamiento Urbano el desarrollo informal de actividades económicas (actividades ambulantes, establecimientos ocultos, ect) dado que sus características
impiden su localización posterior y en algunos casos no es posible su detección por llevarse en lugares no publicamente identificables".

TABLEAU I-3.3

POURCENTAGE DE MICRO ETABLISSEMENTS POURVUS D'UN LOCAL FIXE AYANT ETE RECENSES (corrigé de l'âge de l'unité)

SECTEURS

	Industries	Commerces	Services	Total
Recensement de 1976	35.46	38.70	37.50	38.00
Recensement de 1981	44.41	48.09	48.84	47.20
Recensement de 1986	69.39	77.33	76.70	76.23

Source: Calculs propres, EPSI87. La correction de l'âge ne retient que les unités qui existaient effectivement à chaque date de recensement.

Pour pallier cette faiblesse, les responsables du recensement de 1989, ont fait procéder à un dénombrement (approximatif) des foyers (3). Cette stratégie semble avoir portée ses fruits puisque le poids relatif des micro-activités a tendance à se stabiliser, voire à s'accroître. Le cas des services reste encore mystérieux, dans la mesure où l'emploi des micro unités ne compte plus que pour 22% du total, contre 43% en 1985. Cet effondrement ne peut être dû qu'à un changement dans les définitions statistiques, non encore identifié. Il faut donc interpréter ces séries avec toutes les précautions de rigueur puisque le champ géographique n'est pas le même en dernière période (couverture nationale jusqu'en 1985, seulement urbaine en 1989). En tout état de cause, il est impossible de savoir si l'accroissement du poids des micro-activités est la conséquence d'un phénomène réel "d'informalisation" de l'économie mexicaine en crise, ou s'il est le résultat d'une stratégie de recensement visant à mieux saisir ce type d'unités.

Cependant, de l'aveu même des promoteurs de cette opération, la mesure des activités qui s'exercent à domicile, ne pourrait être correctement estimée que par un porte-à-porte systématique, à l'instar de ce qui est fait lors des recensements de population. De plus, le maintien de la définition restrictive de l'établissement "recensable", laisse toujours hors champ les activités ambulantes, ou semi-fixes sur la voie publique.

---

3) A travers l'opération dénommée "Empadronamiento Urbano Integral" (1989). Bien souvent le dénombrement des foyers s'est fait sur la base d'un dénombrement de pâtés de maison et d'une estimation du nombre de foyers par pâté.

Donc, si cette procédure ne peut qu'améliorer la couverture des micro-activités, par rapport aux expériences précédentes (où seul le quadrillage des voies publiques était réalisé par les agents recenseurs), elle ne permet pas de résoudre l'ambiguïté majeure qui subsiste entre le critère normatif (l'établissement recensable) et le critère opérationnel (l'établissement visible). On se heurte à un buttoir incontournable: **la mesure des micro-activités n'est pas envisageable à partir du seul recensement des établissements**.

Cette faiblesse des recensements d'établissements dans le domaine des micro-activités ne serait pas en soi un problème majeur, si ceux-ci n'avaient pas vocation à enregistrer toute l'activité économique de certaines branches. Or c'est bien comme tels qu'ils sont utilisés par la comptabilité nationale mexicaine. Celle-ci pâtit du sous-enregistrement des micro-établissements qui résulte des recensements économiques. La méthodologie de base des comptes de production (avant arbitrages) consiste à sélectionner dans l'univers du recensement d'établissements, les plus grandes entreprises représentant un montant "représentatif" de chaque branche en terme de valeur ajoutée. Puis on déduit la valeur ajoutée annuelle, en appliquant le taux de croissance de ces grandes firmes (secteur par secteur à partir des enquêtes industrielles, du commerce, de la construction, etc.), à l'ensemble de la valeur ajoutée comptabilisée au moment du recensement. La procédure de base est donc la suivante (on ne tient pas compte ici de la mise en cohérence finale, qui est effectuée à partir de la matrice du TES):

$$VA^i_t = VA^i_0 * I^i_t$$

avec : VA^i_t : valeur ajoutée de la branche i, l'année t
VA^i_0 : valeur ajoutée de la branche i, l'année 0 (recensement)
$I^i_t = VA^{i,E}_t / VA^{i,E}_0$: indice de croissance de la VA de la partie enquête mensuelle des E entreprises les plus grandes de la branche i, de l'année 0 à l'année t.

On voit les limites d'un tel calcul.

i) Comme la valeur ajoutée de base utilisée est celle évaluée au cours du recensement, toutes les limites de l'univers de celui-ci se reportent dans la comptabilité nationale.

ii) Ce mode de calcul fait l'hypothèse forte que l'évolution d'une branche est bien mesurée par celle de ses plus grandes entreprises (qui dans certains secteurs se comptent sur les doigts de la main). Or rien n'est moins sûr. Certaines théories dualistes postulent même le contraire : secteur moderne et secteur informel évolueraient en opposition de phase. On en imagine bien le mécanisme, au niveau micro-économique. En période de récession sectorielle du secteur moderne les ouvriers indemnisés se mettent à leur compte, les jeunes entrant sur le marché du travail intègrent de petites unités informelles où la flexibilité est plus grande. Le mouvement inverse aurait lieu en période de croissance. Or un différentiel non négligeable de taux de croissance entre ces deux segments des unités de production entraîne des erreurs de mesure qui se cumulent à un rythme exponentiel; d'où de sérieuses distorsions dans les comptes malgré le réajustement quinquennal (4).

De plus la Comptabilité Nationale ne distingue pas dans les comptes le secteur des "**entreprises individuelles**" qui auraient pu donner une mesure de l'activité économique des "non-salariés". Cette couverture partielle de l'activité économique mexicaine par le système intégré que représentent les comptes nationaux commence à poser de graves problèmes. Si, à première vue, dans une période de stabilité, voire de décroissance lente du secteur informel, sa non-prise en compte n'induisait pas de distorsions en taux de croissance des variables mesurées, son évolution rapide depuis la crise de 1981-1982 tend au contraire à proposer des chiffres de plus en plus erronés.

IB - LES STATISTIQUES DE MENAGES:

Du côté des statistiques de ménages (Recensements de Population, Enquêtes Emploi, Enquêtes Budget-Consommation), on se heurte aux limites intrinsèques de ce type de sources. Si, théoriquement, elles nous permettent de mesurer l'emploi informel (défini suivant des critères ad hoc), on ne possède pas a priori d'informations sur la valeur ajoutée associée, la FBCF et autres variables de Comptabilité Nationale, qui transformeraient le secteur informel en un ensemble économique intégré (au moins au niveau comptable). De plus, les résultats de l'Enquête Nationale d'Emploi Urbain (ENEU) ont cessé d'être disponibles depuis 1979, pour divers raisons techniques (apurement de fichiers, changement conceptuel, fichiers endommagés par le tremblement de terre de 1985...). Ce n'est qu'aujourd'hui que l'on envisage de présenter des résultats détaillés pour les trois années qui viennent de s'écouler. Pour se faire

---

4) D'autant plus que le dernier recensement disponible à ce jour date de 1975. Celui de 1980 à été endommagé par le tremblement de terre de sept.1985, et celui de 1985 est en cours de saisie.

une idée de l'imprécision qui règne dans le domaine de l'emploi, le taux de chômage ouvert (au sens du BIT) peut varier de 5 à 19.7% suivant les sources que l'on utilise (5). Pourtant, la qualité de cette enquête n'est pas à mettre en doute. En particulier, dans le domaine de l'emploi "informel" (ou plutôt des formes marginales ou non-salariales de relation de travail), un effort notoire a été réalisé. Nous retiendrons deux lignes de force majeure.

i) C'est l'unique enquête qui aborde l'univers théorique couvert de manière satisfaisante. Partant du ménage et de la population en âge de travailler, elle saisit toute la population active, quelqu'en soit sa situation , et pas seulement le segment "formel" de celle-ci. Par contre, les recensements économiques qui abordent la mesure de l'activité économique par l'autre bout (l'unité de production), ne nous donnent qu'une image tronquée des établissements et entreprises en excluant de son champ certains segments (dit "informels") a priori.

ii) La thématique de l'emploi informel y a été délibérément introduite, comme un des enjeux fondamentaux que se devait de saisir l'enquête. Dans un document méthodologique sur les objectifs nouveaux de l'ENEU dans sa version actuelle (ENEU 85), les auteurs mettaient en avant les deux points suivants (6):

"...il faut a) rendre compte de l'hétérogénéité du marché du travail à travers le type d'établissement et le secteur de propriété dans lequel se trouve inséré le travailleur, ainsi que laforme du lien au dit marché.

b) approfondir la question des conditions de travail afin de différencier ceux qui disposent des prestations de base et les autres (secteur protégé, ou non protégé)..."

Mention est donc faite des formes non salariales d'insertion sur le (ou les) marché(s) du travail, non comme un phénomène résiduel, mais bien comme un des traits spécifiques de la réalité mexicaine. On notera par exemple, au sujet du statut dans le travail, l'attention portée au renouveau des activités de sous-traitance et du travail à domicile.

---

5) Le chiffre de 19.7% est proposé par E. GUTIERREZ GARZA, "La crisis del estado del bienestar", siglo XXI, México, 1988, p.161.
6) PEDRERO N. M., "Las encuestas de empleo desde 1972", note interne DGE, INEGI, México, 1987.

"...Avec la question du statut dans le travail, on a augmenté le nombre de catégories. Ce changement est dû au fait que l'ancienne classification était insuffisante pour la réalité mexicaine. Le phénomène central qui a mené à cette décision fut l'augmentation récente du système de sous-traitance et de travail à domicile".

Source: Encuesta Nacional de Empleo Urbano 1985, Manual del Entrevistador, INEGI, 1985.

On ne peut que regretter que la richesse de cette source ne soit exploitée par la Comptabilité Nationale. L'expérience italienne nous montrera les bienfaits que l'on peut en attendre. Quant aux recensements décennaux de population qui donnent les bases de sondage pour les enquêtes auprès ménages, le dernier en date (1980) est d'une fiabilité limitée.

TABLEAU I-3.4

POPULATION ACTIVE NON SPECIFIEE DANS LE RECENSEMENT DE 1980 (% d'actifs dont on ne possède pas d'information suivant différentes caractéristiques)

BRANCHE		PROFESSION		POSITION	
29.1		16.4		21.5	
rural	urbain	rural	urbain	rural	urbain
23.8	31.8	18.6	14.3	21.8	21.4

Source: Marcela Eternod "Problemas en la medición de la población economicamente activa", miméo, note DGE, INEGI

Il existe au Mexique une troisième source, du côté des statistiques auprès des ménages, qui peut fournir quelques informations sur l'adéquation entre emplois et unités économiques: c'est l'enquête budget-consommation. En 1983-1984, a été introduit un module spécifique sur le compte d'exploitation des unités économiques, différenciant celles qui se livrent à des activités agricoles, et les autres. L'objectif de cette sous partie du questionnaire était de permettre aux individus propriétaires de petits établissements de pouvoir reconstruire a posteriori le montant de leurs revenus. Ce compte d'exploitation était établi pour le mois de référence de l'enquête. Des coefficients de saisonnalité assuraient la reconstitution du revenu net sur une période d'un semestre. On a effectué une comparaison entre les données fournies

par l'enquête et les résultats des recensements économiques de 1986. Malgré les différences de champ qui limitent les possibilités de comparaison, on doit constater la faiblesse de l'univers couvert par les recensements économiques. Par exemple, sur les 3.5 millions de micro-unités estimées sur l'ensemble du territoire national, 40% s'exerçaient à domicile. Nous retiendrons de la mise en regard de ces deux sources, un nouvel indice de l'inadaptation des recensements d'établissements pour saisir l'activité des micro-unités (7).

TABLEAU I-3.5

COMPARAISON DU NOMBRE DE MICRO-UNITES SUIVANT L'ENQUETE BUDGET-CONSOMMATION 1984 ET DES RECENSEMENTS D'ETABLISSEMENTS 1986

	ENQUETE BUDGET-CONSOMMATION (1984)		RECENSEMENTS D'ETABLISSEMENTS (1986)	
	NOMBRE D'UNITES (- de 7 personnes)	STRUCTURE (%)	NOMBRE D'UNITES (- de 6 personnes)	STRUCTURE (%)
MANUFACTURES	608 107	16.4	98 467	10.0
COMMERCES	1 613 057	43.4	581 542	58.9
SERVICES	1 497 692	40.2	308 064	31.1
TOTAL	3 718 857	100	988 073	100

Sources: Primer informe de evaluación del cuadernillo..., op. cit., p.6. Champs d'application: ENIGH84: territoire national, toutes les micro-unités
RECENSEMENTS: zones urbaines, unités satisfaisants le critère d'établissement recensable.

On se trouve donc au Mexique devant un problème sérieux de mesure statistique. D'un côté, la comptabilité nationale enregistre, depuis l'entrée en crise ouverte de 1982, une stagnation (voire une régression certaines années) du PIB. De l'autre les données d'emploi affichent un taux de chômage ouvert stable et faible (entre 3 et 6% pour la partie urbaine), alors même qu'arrivent sur le marché du travail les enfants de la croissance, qui sont nés à un moment où le taux d'accroissement démographique était au plus haut (plus de 3% par an), et que les taux d'activité vont croissant. A la conjonction de ces deux phénomènes, on devrait enregistrer une forte chute de la productivité apparente du travail. Or, rien de tel n'apparaît dans les séries de la comptabilité nationale.

---

7) L'analyse détaillée des résultats de cette enquête a été réalisée dans: ROUBAUD F.,"Primer informe de evaluación del cuadernillo auxiliar sobre los negocios no agropecuarios. ENIGH83-84, 1.trimestre", note interne, DGE, INEGI, Aguascalientes, 1989.

TABLEAU I-3.6

LA COMPTABILITE NATIONALE: LA PARTIE EMERGEE DE L'ECONOMIE

	80	81	82	83	84	85	86
PIB ($80) (1)=(2)+(3)	8.8	-0.6	-4.2	3.6	2.6	-4.0	
VA/tête ($80) (2)	2.5	-0.3	-1.9	1.3	0.3	-2.3	
personnel rémunéré (3)*	6.3	-0.3	-2.3	2.3	2.3	-1.7	
taux de chômage urbain	4.5	3.9	3.7	6.2	5.2	4.4	4.3

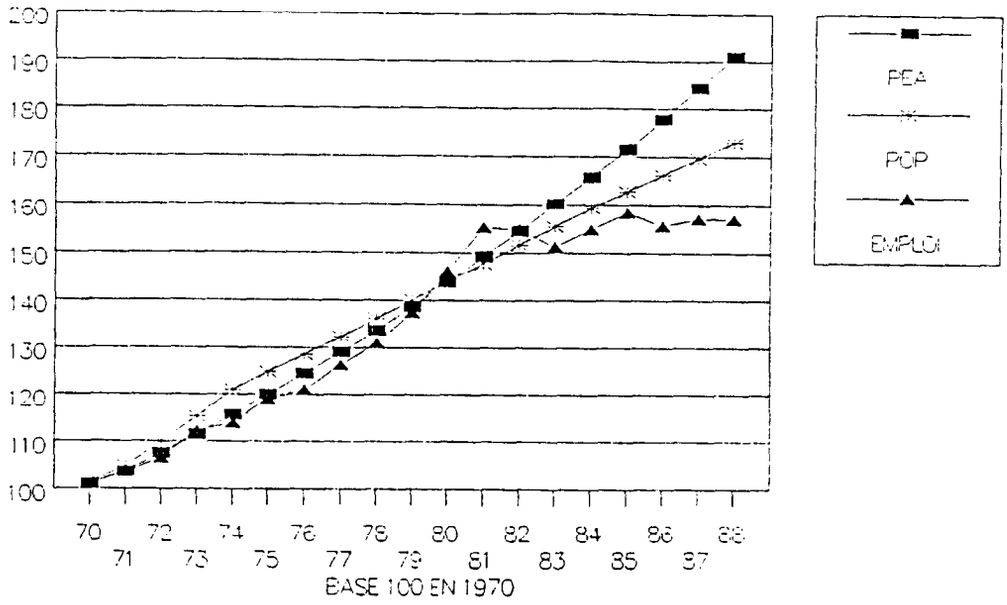
taux de croissance démographique (60-75)

	60-70	71	72	73	74	75
(annuel moyen)	3.27	3.34	3.36	3.33	3.26	3.14

Sources: trois premières rubriques: Cuentas Nacionales, (taux de croissance annuels moyens)
taux de chômage: 80-83, ECSO,INEGI
84-86, ENEU,INEGI
accroissement démographique:
60-70: Population active, Evaluations/projections,ILO,1986
71-75: Proyecciones de México,INEGI/CONAPO, Esta. Vitales.
* le personnel rémunéré, qui apparait dans la Comptabilité Nationale mexicaine, correspond à ceux qui travaillent au minimum 1/3 de la journée de travail ou 15 heures la semaine de référence.

Force est de constater qu'une part croissante de l'activité économique et de l'emploi afférent échappent au système des comptes nationaux, qui n'estiment en fait que la part émergée de l'économie mexicaine. Si d'un côté l'emploi est assez bien saisi par l'enquête emploi, quelles que soient les formes sous lesquelles il se déguise, l'activité économique des micro-unités est très mal estimée par les statistiques d'établissements.

GRAPHIQUE I-3.1
POPULATION ET EMPLOI (1970-1988)



Source: Wharton Econometrics.

IC - L'ENQUETE SUR L'EMPLOI INFORMEL DE 1976:

Avant de présenter l'expérience de deux pays (l'Italie et la Tunisie) dans le domaine de l'intégration des pratiques informelles au système statistique, il faut mentionner **l'antécédent de l'enquête sur l'emploi informel de 1976** (8). Cette enquête vieille de plus de 10 ans, réalisée à l'initiative du PNUD/OIT, s'avère être la source la plus exhaustive sur l'emploi informel au Mexique. Portant sur 19000 individus, elle fut couplée à l'enquête emploi et couvre les trois plus grandes villes mexicaines (Mexico, Guadalajara et Monterrey) ainsi que les 42 "municipalités" comptant plus de 100000 habitants au recensement de 1970.

En interrogeant toute la population active, elle se proposait d'identifier et de quantifier la population occupée dans des conditions d'informalité ainsi que ses caractéristiques socio-démographiques. Comme beaucoup de ces enquêtes de la "première génération" elle part d'une définition a priori et multi-critères de l'informalité. Pour être considéré comme informel, un actif occupé devait gagner moins de 110% du salaire minimum en vigueur et satisfaire à 2 des 4 autres critères.

---

8) Cette enquête a donnée lieu à deux publications:

- "La ocupación informal en áreas urbanas, 1976", SPP, STPS, PNUD/OIT, México, dec.1979, 340p.

- "Características de la ocupación informal urbana", Serie Estudios 2, Dirección de Empleo UCECA, Proyecto de Planificación y Políticas de Empleo, PNUD/OIT, México, 1983, 196p.

TABLEAU I-3.7

INDICATEURS D'INFORMALITE DES EMPLOIS
DANS L'ENQUETE DE 1976

OUVRIERS ET EMPLOYES	PATRONS ET TRAVAILLEURS INDEPENDANTS
1. Niveau de revenu (110% du salaire minimum)	1. Niveau de revenu (110% du salaire minimum)
2. Nature du contrat de travail	2. Droit à des services médicaux
3. Droit à des services médicaux	3. Affiliation à des organismes syndicaux
4. Droit aux prestations sociales	4. Licence délivrée par un organisme public
5. Affiliation à des organismes syndicaux	5. Accès aux organismes formels de crédit

Sources: à partir de "La ocupación informal en areas urbanas 1976", op.cit.

Comme toutes les enquêtes de ce type, les réserves à formuler sur la méthodologie reposent sur l'unité de base choisie et l'aspect multi-critères de la définition (9). Partir du ménage et par suite, de l'emploi, ne nous permet pas de donner une évaluation en termes de production ou d'investissement du secteur informel. D'ailleurs, le terme de secteur au sens économique devient inapproprié puisqu'il nous sera impossible de préciser les contours des articulations ou indépendances entre secteur informel et secteur moderne. D'autre part, retenir un seuil maximum de revenu pour définir l'emploi informel nous induit nécessairement dans la voie de la faible productivité dudît secteur et donc à un appauvrissement forcé du débat sur les termes de la politique économique à mener à son égard. Ceci étant, cette enquête n'en reste pas moins la plus riche au Mexique dans ce domaine, ce qui justifie la présentation de quelques résultats.

---

9) Pour une critique des définitions multicritères du secteur informel, voir CHARMES J., KAMOUN A., "Emploi et sous-emploi dans le secteur non structuré des pays en développement. Concepts et mesures d'observation." Communication à la session centeraire de l'IIS, Amsterdam, août 1985.

Quelques résultats de l'enquête de 1976

Notre objectif n'est pas ici d'analyser en extension les résultats obtenus sur l'emploi informel, mais se borne à en tirer quelques considérations de méthode. Dans cette perspective, on montrera l'irréductibilité d'une approche en termes d'emplois, avec celle qui cherche à identifier des secteurs productifs (dont le secteur informel). Aucun type particulier d'établissements ne regroupe l'ensemble des emplois informels, même si ceux-ci ne sont pas uniformément distribués sur l'ensemble de la structure productive.

Trois secteurs concentrent plus de 75% des informels (les services: 31.6, le commerce: 23 et les manufactures: 20.5). D'autre part, l'emploi informel touche près de 40% de la population active urbaine. Ce taux n'est pas uniforme, et dépasse la moitié des emplois dans l'agriculture péri-urbaine, le commerce et la construction. Par contre la propension à être "informel" est très faible pour dans l'électricité, l'industrie pétrolière et l'administration publique (moins de 10%).

Il est d'ailleurs intéressant de noter que la perspective adoptée, qui se rapproche du point de vue de la légalité, montre que près d'un fonctionnaire sur dix exerce un emploi informel. Une preuve de plus, s'il en était besoin de l'irréductibilité de ce point de vue avec celui qui considère les formes de production. Suivant cette dernière approche, l'emploi publique est systématiquement exclu du secteur informel. Mais ce résultat vient aussi confirmer les limites du choix des critères de partition retenus ici. Ainsi, un employé public, qui travail à mis temps (donc peut ne pas gagner le salaire minimum), n'est pas affilié à un syndicat et n'a pas accès à des services médicaux particuliers (dans la mesure où les organismes de sécurité sociale lui assurent leurs prestations), peut-il être considéré comme informel?

TABLEAU I-3.8
DISTRIBUTION DES EMPLOIS INFORMELS PAR BRANCHE

	Nombre d'actifs	%	Taux d'informalité %
Agriculture, Pêche, Chasse, Elevage	307 120	9.8	67.8
Pétrole	2 743	0.1	5.4
Industrie extractive	4 103	0.1	22.8
Transformation	641 901	20.5	29.9
Construction	317 334	10.2	59.4
Electricité	1 094	0.1	1.7
Commerces	719 928	23.0	49.3
Services	986 906	31.6	39.3
Transports	103 280	3.3	25.7
Administration Publ.	40 852	1.3	8.1
Non spécifiés	446	0.0	19.1
TOTAL	3 125 725	100	38.2

En fait, si l'on pousse un peu dans la désagrégation des nomenclatures, on peut identifier plus précisément les poches d'informalité. Dans l'industrie, les informels se concentrent sur six branches (vêtements, industrie du bois, meubles, chaussures, fabrication d'aliments et produits minéraux). Cette polarisation se reproduit dans les services. Il semble donc que les travailleurs informels se recrutent dans certaines branches bien identifiées (industries de biens de consommation, services aux personnes, commerces de détail), et que ces branches soient elles-mêmes très fortement dominées par une "organisation informelle du travail". Pas plus que la branche, la taille de l'entreprise ne permet de faire une partition entre emplois informels et un secteur productif.

L'enquête de 1976 se proposait de réaliser une seconde étape, visant à définir des établissements informels, et à en relever les caractères. Suivant la même méthodologie que dans le cas de l'emploi, les cinq critères retenus étaient les suivants.

TABLEAU I-3.9

INDICATEURS D'INFORMALITE DES ETABLISSEMENTS DANS L'ENQUETE DE 1976

ETABLISSEMENTS	
1. Caractère public ou privé	(informalité: privé)
2. Type de locaux	(informalité: constructions de caractère précaire, ou utilisant des espaces marginaux
3. Taille de l'établissement	(informalité: 5 travailleurs ou moins)
4. Organisation hiérarchique	(informalité: le travailleur dépend directement du propriétaire, ou de la personne chargée de l'établissement)
5. Services et normes établies par l'entreprise	(informalité: il n'existe pas de telles normes)

Source: à partir de "La ocupación informal...", op.cit.

Cette étape n'a jamais pu être menée à bien, l'échantillon d'établissements étant devenu obsolète. Cependant les informations recueillies au cours de la première phase, ont permis de croiser les deux séries de critères (portant sur les établissements et sur les actifs). Même en se restreignant aux établissements qui les plus polarisés (ceux qui possèdent soit toutes les caractéristiques de formalité, soit aucune), on rencontre des intersections entre types d'emplois et types d'établissements.

TABLEAU I-3.10

DISTRIBUTION DES EMPLOYES SUIVANT LE TYPE D'ETABLISSEMENTS

OUVRIERS et EMPLOYES	TRAVAILLEURS OCCUPES DANS DES ETABLISSEMENTS PRIVES FORMELS	TRAVAILLEURS OCCUPES DANS DES ETABLISSEMENTS PRIVES INFORMELS
FORMELS	84.6	25.2
INFORMELS	15.4	74.8
TOTAL	100	100

Source: "La ocupación informal...", op.cit.

Cependant l'assimilation de la précarité, de la "non modernité", ou de l'exclusion des emplois protégés, à un groupe d'entreprises homogènes, ou au non-salariat ne peut être retenue comme une hypothèse valide. Une analyse en termes de secteur informel, doit nécessairement partir de l'unité de production, et définir l'emploi informel comme celui qui s'exerce dans le cadre de l'établissement informel.

Pour conclure, il est symptomatique de noter que les motivations qui sont à la base de cette enquête, et celles qui animent les autorités chargées de la politique économique sur le secteur informel, sont exactement les mêmes, à quinze ans d'intervalle (10). La marginalisation de certains segments de main d'oeuvre, et l'hétérogénéité du système productif national, restent intacts. La seule différence vient de ce que les stigmates de ce processus de développement inégal, sont plus apparents après 10 années de réduction du revenu par tête, qu'il y a quinze ans. On peut s'interroger alors sur l'intérêt de telles enquêtes, vu le peu d'exploitation dont a fait l'objet l'enquête de 1976. A notre avis, un des travers de ces opérations ponctuelles, est l'absence de suivi dans le temps des populations cibles identifiées. C'est justement cet aspect que nous voudrions éviter, en proposant une méthodologie d'intégration des données saisies par voie d'enquêtes au système national d'information. Par ailleurs, la disparition de la bande magnétique dans les remous des remaniements ministériels périodiques, est aussi une des raisons de cette "perte de mémoire".

II.- L'AMELIORATION DE LA COUVERTURE STATISTIQUE:LES EXEMPLES DE LA TUNISIE DU NIGER ET DE L'ITALIE

Dans la mesure où le système d'enregistrement statistique mexicain est similaire à celui de l'ensemble des pays qui suivent les normes recommandées par les organismes internationaux, on peut présupposer, que les défaillances enregistrées au Mexique, se retrouvent ailleurs. Face au questionnement de la structure globale de cet édifice, mis en lumière notamment par la multiplication des travaux sur l'économie souterraine, quelles ont été les réponses apportées dans d'autres pays, pour affronter ce défi? Nous avons choisi de retenir la Tunisie et l'Italie, parce qu'à notre connaissance, ces deux pays ont entrepris les actions les plus novatrices et originales.

---

10) Fin 1989, le ministère du travail mexicain, propose un projet d'étude du secteur informel en trois points: i) révision des sources existantes, élaboration d'une méthodologie d'analyse et d'une typologie d'établissements. ii) réalisation d'une enquête par sondage auprès d'établissements. iii) définition de mesures de politiques améliorant les conditions de production, d'emplois et de formation par sous-secteurs.

IIA - LES EXPERIENCES TUNISIENNE ET NIGERIENNE:

La Tunisie a été un des premiers pays (sinon le premier pays en développement) à prendre en compte le phénomène des micro-activités dans une perspective comptable. Jusqu'à cette date (fin des années 70 et début des années 80), voire jusqu'à aujourd'hui, l'immense majorité des enquêtes sur le secteur informel, n'était pas envisagée dans la perspective d'une intégration permanente au système de Comptabilité Nationale. Il s'agissait d'actions ponctuelles, à couverture géographique et thématique limitées (11). Non seulement l'extrapolation des résultats tirés d'échantillons non représentatifs ne pouvait se faire sur une base nationale, mais rien ne prévoyait son suivi dans le temps. Les savoirs tirés de ces enquêtes n'étaient donc pas capitalisables.

Cette expérience a valeur d'exemple, puisque son succès a amené plusieurs pays d'Afrique francophone a lui emboîter le pas, sur des bases similaires. Nous étudierons la méthodologie adoptée, ses points de force et de faiblesse, et enfin la faisabilité de sa transposition au cas mexicain.

1. Présentation de la méthode

Partant du constat qu'un certain nombre d'activités sont mal enregistrées par le système d'information statistique, l'INS (l'institut national de la statistique tunisien) entreprend à partir de 1976 un programme d'étude sur ce qui sera appelé le secteur non structuré. Sous la direction de J.CHARMES, un certain nombre d'enquêtes-pilotes ont été réalisées dans les secteurs manufacturiers et des services (12). L'originalité de la démarche est à mettre au compte de l'articulation qui est faite entre différents instruments analytiques, pour obtenir une image réaliste et fiable du secteur non structuré. L'anthropologie économique est mise au service des comptables nationaux.

---

11) Voir le tableau des enquêtes recensées par le BIT sur les micro-entreprises, du chapitre précédent.

12) Pour une vision plus détaillée de l'expérience tunisienne, voir CHARMES J.,"L'évaluation du secteur non structuré. Méthodes-Analyses-Résultats. L'exemple de la Tunisie", Note de travail AMIRA, n.37, Paris, sept.1982, 210p. Ou CHARMES J.,"Le secteur non structuré dans les comptes nationaux. L'expérience de la Tunisie", STATECO,n.31, INSEE, Paris, dec.1982, pp.93-114.

En particulier, l'absence de comptabilité limite fortement la portée de l'année comme période de référence pour mesurer les variables économiques, dont la dénomination même est sujette à confusion. L'année comptable, ou les concepts propres à la comptabilité d'entreprise , codifiés dans le plan comptable, sont fondamentalement étrangers à des micro-entrepreneurs, dont la rationalité économique n'est pas normée par ce type de conventions légales. Bien sûr, cela ne signifie pas qu'il n'existe aucune règle de calcul économique. Les monographies de métiers, en analysent les formes (13). Mais leur spécificité interdit de décalquer les procédures standardisées de mesure de l'activité économique adéquates pour les grandes entreprises établies.

Concrètement, le projet tunisien a couplé trois types d'approches: **-les recensements d'établissements, -les monographies de métiers, - les enquêtes sectorielles par sondage**. Les recensements d'établissements ont servi de base au tirage des échantillons des enquêtes-pilotes (recensement de 1976-1978) et de l'enquête sur les activités économiques de 1981 (recensement de 1981). Les monographies de métiers s'intéressaient à la biographie des artisans interviewés, les raisons qui les avaient poussés à s'installer à leur compte, la gestion de la main d'oeuvre qu'ils pratiquaient et les difficultés rencontrées. En particulier, elles ont servi à l'élaboration de questions pertinentes pour le questionnaire de l'enquête générale. Enfin, l'enquête de 1981 et les enquêtes pilotes qui l'ont précédée, saisissent les informations nécessaires à la quantification sur une base nationale. Nous retiendrons deux traits originaux de ces enquêtes:

- Dans les questionnaires, liberté est laissée à l'interviewé de choisir la période de référence qui lui convient pour établir ses propres comptes. Il peut donc adapter ses déclarations en fonction des rythmes de son activité. Cette flexibilité assure la qualité des données recueillies. Elle est couplée au relevé des rythmes saisonniers. C'est ensuite à l'enquêteur de transformer ce produit flexible, pour pouvoir l'intégrer aux concepts standards de la comptabilité nationale.

---

13) -CHARMES J., "Recueil d'interviews auprès de menuisiers et ébenistes de Tunis et de Sfax", multigr., I.N.S., Tunis, 1978, 200p.

-CHARMES J., "Recueil d'interviews auprès des mécaniciens et garagistes de Tunis", multigr., I.N.S., Tunis, 1979, 300p.

- La mesure de l'activité s'effectue de plusieurs manières. Il y a bien sûr la déclaration directe du chiffre d'affaire. Mais en l'absence de comptes explicites, son montant est sujet à caution. Un micro-entrepreneur peut chercher à minimiser volontairement la valeur de ces recettes (pour atténuer la charge fiscale qui lui est imposée par exemple). Il peut aussi oublier certains coûts, du fait de l'imprécision des mesures qu'il opère sur sa propre activité. Les enquêtes tunisiennes cherchent des mesures alternatives, à partir des coefficients techniques de production, et de coefficients de productivité du travail. La comparaison de ces trois séries permet d'établir une fourchette raisonnable, limitant les biais systématiques (en général sous-estimation).

Le recensement général des établissements de 1981 a permis d'identifier un "**secteur non structuré**", complémentaire du secteur moderne, sur la base de certains critères empiriques. Ont été retenues la taille de l'unité (nombre de personnes y travaillant), et la tenue d'une comptabilité. Pour les activités manufacturières et les services, le secteur non structuré se bornera aux unités comptant moins de 10 emplois. Dans le commerce, on se restreindra à 6 emplois maximum, sans comptabilité. Ces bornes supérieures semblent correspondre à des points de rupture dans les structures productives (% d'emplois salariés, % d'apprentis, seuil fiscal). Par ailleurs, on distinguera suivant le lieu d'exercice de l'activité, entre **un secteur non structuré localisé** (disposant de locaux spécifiques), et **un secteur non structuré non localisé** (travail à domicile, marchands ambulants, tâcherons du bâtiment, etc.).

Les étapes précédentes ont mené à l'intégration des résultats d'enquêtes, au système de compte nationaux (14). Dans son ensemble, le secteur non structuré se fondra dans les comptes des entreprises individuelles. Pour le secteur localisé, c'est l'information de l'enquête nationale sur les activités économiques (ENAE81), qui a servi à l'élaboration des comptes-standards. L'extrapolation des résultats est basée sur le recensement.

Comme cette enquête n'a pas couvert le secteur non localisé, il a fallu procéder pour ce dernier de manière indirecte. "L'estimation de la contribution de ces activités à la production nationale s'est faite sur la base du nombre d'emplois relevant de ces activités (connu par comparaison des résultats du recensement des établissements avec ceux de l'enquête population-emploi auprès des ménages) et d'une production par tête égale à celle des entreprises de 1 à 2 emplois (dans l'ENAE), dans les branches d'activité correspondantes"(15).

---

14) Voir MULLER, P.,"Les comptes des entreprises non financières en comptabilité nationales. Eléments méthodologiques à partir de l'expérience tunisienne." STATECO n., INSEE, 198; pp.47-73.

15) MULLER, P.,op.cit., p.61.

2. Les limites de la méthode:

Globalement, la procédure tunisienne représente un pas en avant important dans la meilleure saisie du "secteur non structuré". Cependant, le traitement du secteur non localisé est insatisfaisant. D'abord parce que sa taille est estimée de manière résiduelle, par comparaison de sources. Or, ce type d'opérations est toujours hautement périlleux. Les dates, les univers géographiques couverts, jusqu'aux concepts mêmes, sont rarement en parfaite harmonie. Par exemple, l'emploi déclaré par un établissement ne correspond pas à la définition du BIT du concept de population active occupée.

Ensuite et surtout, parce qu'on fait une hypothèse de productivité arbitraire. Sous-jacente au modèle postulé dans le cas tunisien, est l'idée que les unités non-localisées ont une productivité particulièrement faible, ou une taille minime. Pourtant, le secteur non localisé est estimé à près de 57% de l'emploi dans le secteur non structuré. Il mériterait certainement un traitement plus détaillé. On notera que la vision optimiste des possibilités de développement du secteur non structuré tunisien résulte en partie de cet "abandon" des activités non localisées (16). Ce sont pourtant celles-ci qui sont les plus proches des définitions originelles du secteur informel, c'est à dire d'activités sans barrières à l'entrée.

Le point noir de cette méthode provient de la stratégie statistique employée pour connaître l'univers du secteur non structuré. Le choix du recensement d'établissement, comme base des enquêtes détaillées pose de sérieux problèmes. D'abord, l'extrême difficulté de localisation des activités, ne permet pas d'obtenir une bonne représentativité statistique. Le cas est patent pour les ambulants. En fait, c'est tout le secteur non structuré non localisé qui est en cause. Seul un dénombrement systématique, à la fois des établissements disposant de locaux spécifiques, mais aussi des lieux de résidence des ménages, soit tout l'espace physique sur lequel est susceptible de s'implanter une quelconque forme d'activité, pourrait venir à bout des modes les plus précaires, ou les plus "invisibles" de produire. Une telle stratégie ne peut être menée à bien. Nous définirons dans le cadre mexicain, une approche alternative, permettant de lever ces limites.

---

16) Voir CHARMES J.,"L'évaluation du secteur non structuré...", op.cit. Plus récemment les divergence quant aux potentialités de croissance que porte en germe à fait d'appréciation divergentes. Voir les positions respectives de P.HUGON et J.CHARMES dans l'ouvrage: "Nouvelles approches du secteur informel", OCDE, Centre de Développement, Paris 1990, 271p.

En second lieu, il n'est pas concevable d'établir un répertoire des entreprises et établissements; ou à un coût rédhibitoire. Etant donné les lois de création et de mortalité particulièrement mouvementées de ce type d'unités économiques, l'actualisation des registres serait une oeuvre irréalisable. Même dans le cas où on ne chercherait pas à créer un système de répertoire exhaustif, la question de la dynamique du secteur non structuré reste irrésolue, pour gérer le couplage recensement d'établissements/enquêtes sectorielles.

Il faut aussi tenir compte du problème d'actualisation de la base de sondage. Plus le temps qui s'écoule entre le moment du recensement et l'enquête est important, et plus l'image obtenue par l'échantillon est peu fiable. L'enquête pilote sur le secteur informel à Mexico montre que le taux de non localisation pour cause de changement d'activité, pouvait atteindre 20% dans certaines branches, à deux ans d'intervalle (17).

3. L'exemple nigérien

Nous ne mentionnerons ici, sans nous étendre, le cas nigérien que dans la mesure où il représente l'expérience à la fois la plus récente et la plus achevée d'intégration du secteur informel à la comptabilité nationale. Ce travail s'inscrit directement dans la lignée des opérations menées en Tunisie. Mais la procédure de traitement inaugurée en Tunisie a été quelque peu améliorée. Deux articles publiés dans la revue STATECO de l'INSEE décrivent les étapes de processus, depuis la réalisation de l'enquête nationale sur le secteur informel en 1987/1988, jusqu'à son exploitation pour la comptabilité nationale (18).

L'enquête avait pour objectif principal de donner une estimation de la participation du secteur informel à l'économie nationale et à l'élaboration des comptes nationaux. par conséquent, elle se base sur une approche "**établissement**" (unité d'observation) du secteur informel. Celui-ci est défini comme l'ensemble des établissements non assujettis à l'impôt sur les bénéfices, et s'intégrera dans les comptes de branches et du secteur institutionnel des ménages où sont classés les entreprises individuelles.

---

17) Voir EPSI, "Primera parte, indicadores de levantamiento".

18) OUDIN X., "L'enquête nationale sur le secteur informel au Niger (1987-1988).", STATECO n.62, INSEE, Paris, mars 1990, pp.111-129. Et AUGERAUD P., "Exploitation de l'enquête secteur informel niger 1987/1988 pour la comptabilité nationale", STATECO n.65, INSEE, Paris, mars 1991.

La méthodologie de l'enquête se fonde sur le tirage d'un échantillon aréolaire de 2823 établissements (seulement 2479 questionnaires ont pu être retenus pour l'analyse). Elle couvre l'ensemble du territoire national et a été stratifiée suivant trois critères: **la branche d'activité** (en 26 postes), **les aires géographiques** (3 ensembles ont été retenus: la ville de Niamey, le reste du milieu urbain et le milieu rural), et enfin **la taille** (sédentaire ou non, assujettis à la patente ou non, en distinguant suivant les activités). A la différence de la Tunisie, les établissements non sédentaires ont aussi été enquêtés, et pas seulement dénombrés. Dix questionnaires ont été élaborés pour distinguer différents segments du secteur informel. Une innovation majeure est la prise en compte des variation saisonnières, puisque l'enquête a été réalisée sur une période totale de 12 mois (en deux vagues: juillet août 1987 et novembre 1987 à avril 1988). Autre novation intéressante: la prise en compte des activités non agricoles en zone rural, même si elle ne correspondent pas à l'activité principale des déclarants.

Un des problèmes majeurs de l'enquête provient de l'absence de base de sondage permettant l'extrapolation, puisqu'aucun recensement d'établissements ne l'a précédée. Cette méconnaissance de la population mère s'avère particulièrement délicate en milieu rural. Les opérations d'intégration à la comptabilité nationale on dû chercher une solution acceptable à ce problème d'extrapolation. La stratégie finalement adoptée consiste en une évaluation à partir de diverses sources: fichiers de patentes dans les villes, dénombrement dans certains villages, estimation d'une densité d'établissements informels par habitant en milieu rural. De plus les données ont été "calées" sur le recensement de population de mars 1988. le nombre d'établissements à partir du recensement à été calculé par différence entre l'effectif total des individus ayant un statut d'indépendant (sans salarié) ou d'employeur et le nombre d'employeur du secteur moderne connu par ailleurs (personne ayant rempli une Déclaration Statistique et Fiscale et ayant un statut de personne physique). Les résultats montrent que plus de 99% des établissement, 85% de la population active et 30% du PIB provient du secteur informel.

Si la méthode employée au Niger se présente comme une amélioration de la procédure tunisienne, elle ne permet pas de lever les restrictions de font que nous avons mentionnées précédemment. En particulier, ni les activités marchandes s'exerçant dans les foyers, ni le phénomène de la pluri-activité, ni le suivi temporel du secteur informel ne peut être correctement appréhendé par des enquêtes auprès des établissements, procédant par repérage direct. De plus l'absence de base de sondage adéquat interdit le calcul des propriétés statistiques (variances des estimateurs, intervalles de confiance) des résultats obtenus. On verra que la stratégie des enquêtes mixtes employée au Mexique permet de lever ces difficultés.

Il faut noter que dans aucun des cas (l'expérience nigérienne est sans doute encore trop récente), ces tentatives abouties de prise en compte détaillée du secteur informelle dans le SCN ont débouchées sur une exploitation des résultats au profit d'analyses macro-économiques originales (que ce soit au niveau de la modélisation de l'économie nationale ou sur des thèmes plus ponctuels).

IIB - L'EXPERIENCE ITALIENNE:

Peut-être plus encore que les expériences menées en Afrique subsaharienne ou au Maghreb, c'est la réévaluation des comptes nationaux par l'ISTAT qui pourrait être la plus fructueuse pour le Mexique. En effet, en termes de proximité, ces deux pays sont certainement plus proches l'un de l'autre que des pays d'Afrique de l'Ouest. Non que nous voulions identifier l'Italie (cinquième grand parmi les pays à économies de marché) et le Mexique, quant au développement. Mais ils possèdent un certain nombre de points communs susceptibles de les rapprocher, dans la perspective qui nous intéresse. Nous en citerons trois.

i) L'appareil d'Etat, bien que ne couvrant l'ensemble des activités économiques que de manière incomplète, peut se prévaloir d'une solide tradition et implantation historique. En particulier dans le domaine statistique, des enquêtes, recensements ou des comptes nationaux, le Mexique jouit d'une expérience de plus de 30 ans (plus d'un siècle dans le domaine des recensements de population, 29 pour la Comptabilité Nationale). Tout n'est pas à construire, comme c'est le cas dans la plupart des pays d'Afrique concernés par les réévaluations ci-dessus mentionnées. On peut s'appuyer sur un corpus substantiel déjà existant.

ii) Les conditions économiques présentent des similitudes. Ou plus exactement, le Mexique possèdent certaines caractéristiques économiques plus proches de celle de l'Italie que de la Guinée, par exemple. Classé dans les NPI (Nouveaux Pays Industrialisés), les circuits économiques liés au secteur non enregistré possèdent un degré de complexité, et une logique propre qui en font autre chose que ce fameux secteur de subsistance urbain, des modèles dualistes. D'autre part, le poids et le rôle joué par les micro-entreprises dans "le miracle italien" sont susceptibles d'inciter à réorienter la politique économique des autorités mexicaines, en tablant sur cette même force des petites unités dans la perspective d'une sortie de "l'enlisement mexicain".

iii) Enfin, la taille de l'économie mexicaine (plus de 8O millions d'habitants, une population active de près de 30 millions), rend caduque la méthodologie employée pour de petits pays, basée sur des recensements exhaustifs d'établissements, à cause des coûts faramineux qu'elle entraînerait.

Quelle est la méthodologie employée par l'ISTAT pour la révision de 1987 des comptes nationaux? Nous nous efforcerons de présenter les points saillants, les plus à même d'être transférables et applicables à l'économie mexicaine, intégrée dans son Système d'Information Nationale.

1. Les antécédents:

Si ce n'est qu'en 1985 que l'ISTAT a entrepris la tâche complexe de réviser les différents équilibres de la comptabilité nationale, le terrain avait déjà été préparé par différents groupes officiels ou académiques. Que ce soit l'équipe de Sir Claus Moser, ex-directeur de la statistique britannique, mandaté par le gouvernement italien pour faire un bilan critique des statistiques italiennes, ou les travaux de G.REY en 1981 et de DEAGLIO en 1982 (19), tous aboutissaient à la nécessité d'une révision globale des comptes nationaux. Celle-ci s'avérait d'autant plus nécessaire, qu'au cours des années 70-80 on a vu se développer, surtout dans les nations occidentales, le phénomène de l'économie cachée, qui pour plusieurs raisons échappe aux méthodes traditionnelles de mesure.

Après deux années de travail, les résultats consolidés amènent à la réévaluation du PIB de 15 à 17% en moyenne annuelle sur la période 1980-1985. C'est ce "grand bond en avant" qui fit passer l'Italie devant la Grande Bretagne au rang des puissants de ce monde.

---

19) DEAGLIO M.,"Economia sommersa ed analisi economica", Giappichelli, Turin, 1985. REY G.M.,"Infuenza del sommerso sulla formazione des prodotto interno lordo", in "Il sommerso, realtà ed influenza della economia irregolare nella società italiana", Novara, 1985.

TABLEAU I-3.11

DIFFERENCE OBTENUE APRES LA REEVALUATION POUR DIVERS AGREGATS (% d'accroissement)

ANNEES / AGREGATS	1980	1981	1982	1983	1984	1985
PIB (prix constant)	15.3	16.6	15.9	17.0	17.2	17.7
CONSOMMATION FINALE	12.0	11.2	10.8	10.9	11.2	11.9
FBCF	41.4	37.5	35.9	38.8	36.4	36.5
UNITE STANDARD DE TRAVAIL						
-salariés	3.6	3.1	3.5	3.7	4.6	5.1
-auto-emploi	14.6	15.8	17.7	19.3	18.3	19.5

Source: SIESTO, V."Concepts and methods involved in the last revision of Italy's GDP", in European Conference on medium term economic assessment, ISTAT, oct.1987.

Une question se pose au regard de ces chiffres. Comment la révision a-t-elle pu prendre un telle ampleur par des méthodes directes, alors que ces ordres de grandeur nous étaient usuellement proposés par les méthodes indirectes de mesure de l'économie souterraine (demande de monnaie par exemple). Et quand en plus, on était prêt à imputer la moitié des chiffres avancés à l'économie illégale, non inclue dans le champ de la Comptabilité Nationale.

2. Méthodologie générale:

Il a fallu choisir une année de base pour laquelle l'information disponible était la plus abondante et complète. C'est 1982 qui servit donc de pivot, l'année du recensement agricole, et une année postérieure aux recensements de population, des logements et des établissements non agricoles. Pour cette année l'ISTAT produit un TES très détaillé (92 branches) avec pour objectif prioritaire d'inclure dans ses calculs, la contribution au PIB et aux emplois de l'ensemble des activités économiques; soit toutes les parties du système, à la seule exception des activités criminelles.

"Une attention particulière a été portée à la mesure de l'emploi sous-tendant le PIB, avec l'intention de comptabiliser non seulement les travailleurs en règle avec les réglementations fiscales, para-fiscales et administratives, mais aussi tous ceux qui travaillent d'une façon ou d'une autre en quelque endroit de l'économie cachée". (20)

La cheville ouvrière de la méthodologie est l'estimation, à partir du croisement de diverses sources, d'un volume d'emploi, comptabilisé non pas en nombre d'actifs (comme dans les enquêtes emploi saisissant l'activité principale des individus), mais dans une unité standard d'emploi (fictive), c'est à dire le montant de travail correspondant à un emploi à plein temps pour une année. Puis cette estimation par unité standard est extrapolée aux autres années, en utilisant les statistiques habituelles, enrichies de nouvelles sources.

Du côté de l'offre, et des comptes de branches, des trois catégories de procédures employées pour mesurer la production domestique, c'est celle utilisée par les branches manufacturières, le commerce, les transports et les services qui nous intéresse. Il s'agit de l'extrapolation à l'ensemble du volume d'emploi réestimé, des moyennes par unité-standard, obtenues dans des enquêtes partielles ou échantillonnées. Pour le compte d'exploitation il n'y a pas eu d'innovation spectaculaire dans le calcul du partage salaire/profit. Si ce n'est par l'obtention d'informations nouvelles sur le salaire des employés des petites entreprises, spécialement dans le domaine des services, à partir d'enquêtes spécifiques.

Remarquons que la part des profits a cru après la révision. Ceci est imputable au fait que la force de travail a été étendue, en incluant la contribution des activités secondaires, marginales et temporaires. Lorsque la relation de travail entre les personnes engagées dans ce type d'activité et l'entreprise afférente n'était pas claire, les revenus ont alors été imputés à l'auto-emploi, et donc comptabilisés dans l'EBE. Il n'y a plus de relation univoque entre catégorie de population active (salariés/entrepreneurs) et types de revenus perçus (masse salariale/profits). Puisqu'une même personne peut générer une partie de ses ressources dans le premier poste, et le reste dans le second.

Nous passons sur les méthodes de réestimation de la demande ainsi que sur la technique de changement de base (en prix 1980), pour nous pencher sur l'interprétation des nouveaux estimateurs du PIB.

---

20) SIESTO, V., "Concepts and methods involved in the last revision of Italy's GDP", in European Conference on medium term economic assessment, ISTAT, oct.1987.

3. Combler les lacunes statistiques : les lieux de l'informalité

D'abord les 15% de réévaluation du PIB ne doivent pas être interprétés comme une mesure de l'économie parallèle, c'est à dire irrégulière. En effet les estimations antérieures comptabilisaient déjà une partie de la force de travail s'y exerçant. Les enquêtes auprès des ménages sont censées enregistrer l'emploi, en dehors de tout critère sur la vérifications des normes légales ou fiscales. Donc l'économie officielle (au sens statistique) était déjà plus importante que l'économie régulière (au sens légal).

Dans l'accroissement de 7.5% de l'emploi en unités standards, on calcule que 3.1% est dû à une meilleure utilisation des sources (recensements et enquête emploi) déjà existantes. Les 4.4% restants viennent de divers segments de l'économie irrégulière (clandestins, travail au noir...). Il est donc important de mentionner l'efficacité des enquêtes emploi. Elles ont dénombré en 1982 un million d'unités-travail en plus (pour les employés) sur un total de 15 300 000, par rapport aux recensements industriels, des services et agricoles.

A l'inverse, ce sont ces derniers qui se révèlent plus pertinents dans le domaine de l'auto-emploi. Si l'on cherche à évaluer la part des divers apports méthodologiques dans la différence entre les deux séries de PIB (avant/après) pour 1982, on obtient le tableau suivant:

TABLEAU I-3.12

LES FACTEURS DE REDRESSEMENT DU PIB POUR 1982

FACTEURS	% D'AUGMENTATION DU PIB	
1. Améliorations statistiques	0.7	
- Agriculture		0.2
- Energie		0.3
- Gouvernement		0.2
2. Inclusion des loyers imputés pour résidence secondaire	1.0	
3. Travail imputé et partiellement caché	4.6	
4. Travail observé statistiquement	2.0	
5. Valeur ajoutée sous-declarée par les petites entreprises	2.6	
6. Valeur ajoutée observée à partir des nouvelles enquêtes statistiques sur la demande et l'offre	5.0	
TOTAL	15.9	

Source: SIESTO, V., op.cit.

Des six sources d'amélioration mentionnées, les trois domaines qui nous touchent au premier chef (meilleure utilisation des sources sur l'emploi (3), emplois saisis par de nouvelles sources (4), réajustement de la sous-déclaration des petits établissements (5)), sont responsables de 57.9% des 15.9% de réévaluation du PIB. On pourrait y ajouter une partie des 5% de la dernière rubrique, qui est due aux résultats obtenus par de nouvelles enquêtes sur les comptes des petites entreprises, les coûts intermédiaires des firmes, et la demande de logements liée aux vacances et au sport, les repas à l'extérieur et l'entretien d'immeubles. Bref, les deux tiers de l'augmentation du PIB, conséquente de la réévaluation sont dus au phénomène que l'on conviendrait d'appeler au Mexique, le secteur informel.

4. La mesure de l'économie irrégulière

La méthode utilisée par les italiens permet aussi de se faire une idée de la taille de l'économie irrégulière (ou illégale). On entend par là, l'activité économique, qui dans le cadre de la comptabilité nationale (activités criminelles exclues), ne remplit pas les conditions légales de paiement des impôts, et autres contributions sociales.

Bien que le montant de la réévaluation ne puisse servir comme indicateur de l'économie irrégulière, puisqu'une partie était déjà enregistrée dans l'ancienne série, il est possible d'en estimer la taille réelle. Il suffit de procéder par différence, entre le chiffre global du PIB réestimé, et le PIB qui est associé à la valeur ajoutée fiscalement déclarée. Si l'on ne peut exactement en définir le champs, on peut en délimiter à grands traits les domaines de prédilections.

a) Les activités entrepreneuriales non comptabilisées dans les comptes, parfois sans autorisation légale, sujettes à une évasion partielle ou complète aux impôts et cotisations sociales.

b) L'auto-emploi des salariés en dehors de leur occupation principale.

c) L'emploi non enregistré.

d) Le revenu du capital non enregistré.

V.SIESTO identifie ensuite les branches où la présomption de présence de ce type d'activité est la plus importante. On y trouve:

- **Les industries légères.**
- **La construction.**
- **Les services de réparation pour les ménages.**
- **le commerce ambulant.**
- **La location.**
- **Les transports routiers.**
- **Les services de transport auxiliaires et agences de voyage.**
- **Les services aux entreprises (SQS et EI).**
- **Les services privés d'éducation.**
- **Les services médicaux privés.**
- **Les services aux ménages (culture et loisir).**

TABLEAU I-3.13

L'ECONOMIE IRREGULIERE PAR BRANCHE

SECTEURS	ECONOMIE REGULIERE	ECONOMIE PARALLELE	TOTAL
AGRICULTURE	100.0	-	100.0
INDUSTRIE	89.3	10.7	100.0
-Energie	100.0	-	
-Manufactures	92.6	7.4	
-Construction	73.7	26.3	
SERVICES	66.9	33.1	100.0
-Reparation	50.0	50.0	
-Commerce	44.4	55.6	
-Logement	35.3	64.7	
-Transport	95.5	4.5	
-Comunication	100.0	-	
-Crédit, Assurances	100.0	-	
-Services aux entreprises	85.7	14.3	
-Location d'immeubles	100.0	-	
-Autres services	46.5	53.3	
ADMINISTRATION PUBLIQUE	100.0	-	100.0
TOTAL VALEUR AJOUTEE (prix producteur)	81.0	19.0	

Source: SIESTO, V., op.cit.

5. Du miracle au mirage italien

Nous voudrions ici brièvement mettre en garde contre la tentation, apparemment légitime mais totalement erronée, de vouloir faire jouer au secteur informel mexicain le rôle moteur qu'ont constitué les petites et moyennes entreprises italiennes dans la relative adaptation de ce pays face à la crise économique actuelle.

Nombreux sont ceux qui aujourd'hui, tant au Mexique que dans l'ensemble des pays en développement, établissent des parallèles entre structures productives, et veulent voir dans le secteur informel national, avec sa densité écrasante de micro-unités, le support à la fois d'une nouvelle classe entrepreneuriale novatrice, et d'une dynamique industrielle capable d'animer une croissance retrouvée.

Déjà diverses institutions économique et politiques oeuvrent dans ce sens. Elles ont comme toile de fond commune, ce rêve secret qui réactualise les thèses schumacheriennes du "**small is beautiful**" (21). Les organismes financiers internationaux (de la BID à la Banque Mondiale) ouvrent des lignes de crédit spécifiques, favorisant la création et les investissements dans les micro-projets industriels, tout en développant en parallèle des plans d'actions sur le secteur informel. Du côté de la politique économique nationale, c'est bien dans ce courant que s'inscrit la récente loi sur les micro-industries, dont la mise en route effective et son évaluation critique a été retardée par le changement sexénnal (22).

Les fondements économiques de ce type d'actions concertées sont bien connus. Face à la crise généralisée du modèle de croissance antérieure (tant dans les pays industrialisés que dans les PED), basée sur les économies d'échelle, la concentration et la création d'unités économiques de plus en plus grandes, les promoteurs de politiques industrielles se sont vus contraints et forcés de réviser leurs stratégies de développement. L'impossibilité de créer des emplois productifs rentables dans ce type d'établissements (rongés par les coûts fixes, et le manque de flexibilité face aux aléas du marché) a amené à reconsidérer les politiques du gigantisme, supposées seules capables de générer des gains de productivité, en remettant à l'honneur les théories schumpetero-schumacheriennnes. On peut citer quatre types d'arguments invoqués par ces approches:

---

21) SCHUMACHER, "Small is beautiful", Seuil, Paris, 1977.

22) Ley Federal para el Fomento de la Microindustría, Journal officiel, Mexico, 26 janvier 1988.

i) *flexibilité à la fois en termes de coûts de production (meilleur ajustement du facteur travail, coûts fixes limités), ainsi qu'en termes d'adaptation à la demande (équipements peu spécialisés, séries de petite taille reconvertibles)*

ii) *création d'une classe d'entrepreneurs gravissant peu à peu les échelons de la modernité*

iii) *privilégie les industries à forte intensité en travail, supposées être l'avantage comparatif essentiel de pays comme le Mexique. Elle favorise aussi les stratégies d'absorption de la main d'oeuvre, qui apparaît comme le problème crucial de la dernière décennie de cette fin de siècle*

iv) *faible coût d'investissement originel, se prêtant mieux à la faible capacité de mobilisation de l'épargne par les strates les plus modestes de la population.*

Pourtant, si l'on analyse en détail les caractéristiques productives des PME italiennes qui d'une certaine façon ont assuré le dynamisme de l'économie nationale au cours des années les plus récentes, celles-ci n'ont absolument aucun point commun réels avec le dénommé secteur informel mexicain. Cl.CORTELLESE a mené dans le cadre de la CEPAL une étude sur le rôle des PME en Italie. Selon l'auteur, celles-ci n'auraient rien à envier à leurs congénères de grande taille, et combleraient rapidement leur déficit tant dans le domaine technologique, que pour l'organisation de la production ou la valorisation des ressources humaines (23). Nous signalerons les points-force mis en lumière par les enquêtes menées auprès des PME.

- Utilisation de robots et de la micro-informatique.
- Améliorations technologiques et innovations (de processus industriels, de produits, ou d'organisation du travail).
- Existence d'unités de recherche et développement intra ou inter firmes.
- Importance sans cesse croissante des catégories dirigeantes, d'ingénieurs et de techniciens par rapport au nombre d'ouvriers et de personnel peu qualifié.
- Stratégie de coopération entre différentes PME, que ce soit de la même branche, ou d'une même région.
- Enfin progression des exportations.

---

23) CEPAL, "El proceso de desarrollo de la pequeña y mediana empresa y su papel en el sistema industrial: el caso de Italia", Cuadernos de la CEPAL n.57, Santiago de Chile, 1988, 112p.

Bien sûr ces traits saillants ne sont pas l'apanage de toutes les PME. Mais dans tous les cas, une proportion non négligeable d'entre elles sont touchées. En particulier, ces caractéristiques qui assurent la compétitivité des PME italiennes a tendance à croître à mesure que la taille augmente. Mais quoi qu'il en soit le secteur informel mexicain, dont l'originalité essentielle est la précarité de l'échelle d'activité, ne peut avoir l'ambition de copier le système italien.

On pourrait même voir l'exacte antithèse du segment décrit plus haut. Le seul point commun serait peut-être la dimension familiale de l'unité de production. Ici s'arrête donc le rêve mexicain; pour avoir voulu assimiler la micro-entreprise de service, créative de mode (stylisme), produisant ses modèles avec des logiciels de dessin et internationalement reconnue, avec un poste semi-ambulant de réparation de chaussures, que la chute des revenus réels à de nouveau rendu rentable. Si la recherche et développement est insignifiante à l'échelle des plus grandes unités de production mexicaine (mis à part quelques monstres sacrés comme PEMEX), comment les petits établissements informels pourraient-ils lutter contre des PME compétitives sur les marchés internationaux?

Non que nous pensions que l'expérience italienne ne puisse servir de ferment pour organiser, fomenter et fortifier un tissus national dense et dynamique de petites et moyennes entreprises. Mais le segment productif auquel s'adresse ce type d'exemple se situe largement au-delà du secteur informel traditionnel.

La confusion provient de l'assimilation d'usage courant entre micro-unités, économie souterraine et secteur informel. En fait, la partie des PME italiennes qui ont été considérées comme le coeur de l'économie souterraine est d'abord une conséquence du manque de flexibilité des législations concernant à la fois le travail et le droit des sociétés. Or au Mexique la majorité des micro-établissements informels sont avant tout le résultat d'un manque structurel dans la capacité d'absorption de l'emploi par le secteur formel, et de faiblesse endémique de l'Etat à réguler l'économie nationale dans son ensemble (24). D'un côté l'objectif principal pourrait être la compétitivité nationale, voire internationale (lorsqu'on pense aux PME italiennes), tandis que de l'autre ce serait la génération d'emplois les moins coûteux possible, afin d'éviter une situation potentielle d'explosion sociale (pour le secteur informel mexicain).

---

24) NAVARRETE R.V., ROUBAUD F., "La economía subterranea en México:una critica econometrica", Revista de Estadistica n.3, 1988.

Que finalement on ne puisse pas faire du secteur informel urbain le moteur d'une sortie de crise sur le modèle des PME italiennes ne remet pas en question l'exemplarité du cas de l'Italie quant au remodelage de son système de comptes nationaux. De plus on peut espérer, qu'à l'instar du processus italien, les activités immergées se formalisent peu à peu, à mesure que l'Etat prendra conscience que les PME ne constituent pas une forme de production arriérée à éradiquer, mais au contraire qu'il est nécessaire de les encourager afin de créer un tissu productif articulé entre grandes entreprises et établissements de dimension plus modeste.

III.- LE PROJET MEXICAIN: UNE EXPERIENCE EN COURS

Le projet mexicain, baptisé "programme de collecte des données sur le secteur informel", répond à une demande explicite de la part des autorités statistiques mexicaines. Elle s'inscrit dans un contexte de crise profonde, dont les caractéristiques macro-économiques sont bien connues: a) une chute sans précédent du PIB par habitant (stagnation du PIB réel depuis le début des années 80); b) persistance de pressions inflationnistes qui tendent à devenir de plus en plus incontrôlables; c) hémorragie financière liée au poids de la dette externe, ou plus exactement des transferts nets de ressources vers l'extérieur; d) incapacité des secteurs les plus "avancés" du système productif national à absorber des contingents croissants de la main d'oeuvre.

Une part de plus en plus importante de la production et des emplois échappe au contrôle public. Elle remet en cause l'efficacité des politiques économiques, puisque la cible de ses interventions se situe hors champs du cadre statistique en vigueur. Il a donc fallu imaginer une stratégie de mesure, se basant sur les acquis du système d'information national et permettant de couvrir les activités dites "informelles", même les plus marginales. Nous avons procédé en trois temps, suivant en cela la proposition méthodologique de J.CHARMES (25). Comme prélude à la réalisation d'enquêtes statistiques, deux recherches ont été menées.

- L'analyse des sources existantes, pour détecter celles qui pourraient faire l'objet d'une analyse secondaire. C'est aussi l'occasion d'estimer s'il existe ou non une base de sondage satisfaisante pour les besoins de l'enquête sur les micro-activités. Par ailleurs, la comparaison des sources, donne une première image (indirecte) des caractéristiques du segment laissé pour compte.

---

25) CHARMES J., "L'évaluation du secteur non structuré...", op. cit.

- La réalisation d'entretiens anthropologiques de micro-entrepreneurs, permet de mieux comprendre la rationalité économique qu'ils mobilisent pour exercer leur activité. Conçus sous forme de récits de vie, ils illustrent un certain champ des possibles sans qu'on en puisse quantifier les différentes modalités. C'est surtout la meilleure manière d'affiner la formulation des questions d'une enquête, sur des thèmes dont on ne sait presque rien. La réalisation de ces entretiens est d'autant plus nécessaire dans ce cas, que l'univers quotidien des commanditaires de l'enquête (ou de ses réalisateurs) est éloigné de la réalité concrète qui baigne les micro-activités.

Nous en donnerons un exemple. Suivant la théorie dualiste, tous les travailleurs du secteur informel cherchent à travailler dans le secteur moderne de l'économie, comme salariés, car le revenu y est supérieur. Leur présence dans le secteur informel ne peut être que subie, consécutive aux restrictions du marché. Pourtant, au cours des entretiens, il est apparu que nombre de micro-entrepreneurs avaient choisi délibérément de travailler dans des micro-activités. Par conséquent, il a semblé intéressant de confronter la théorie à des comportements qu'elle n'envisageait pas. Le résultat est particulièrement probant: plus de 90% des actifs occupés dans les micro-activités, déclarent avoir choisi ce segment volontairement. Moins de 8% y sont contraints par le manque de postes dans le secteur moderne. De plus les raisons invoquées, ne se focalisent pas sur le revenu monétaire, mais mettent en avant une grande diversité de facteurs: désir d'indépendance, flexibilité des horaires, lien familial avec le patron, faible degré de "conflictualité", intérêt du travail.

Un autre exemple de l'apport de cette connaissance anthropologique du terrain d'enquête, a trait au phénomène de la mobilité inter-sectorielle. Les interviews ont permis de souligner l'importance du lien qui existait entre micro-activités et autres segments productifs, au cours de la trajectoire professionnelle d'un individu. L'enquête a donc été conçue pour mesurer ce lien peu exploré.

Ces deux étapes réalisées, il devient alors possible de choisir les meilleurs instruments pour obtenir une information fiable et représentative des pratiques et des résultats des micro-activités.

IIIA - LA SELECTION DE L'ECHANTILLON:

Pour les raisons évoquées plus haut, nous avons choisi comme population cible de cette première enquête pilote, les unités économiques qui emploient moins de 7 personnes (quel que soit leur statut). Evidemment la barrière de 7 personnes ne trouve pas de justification théorique déterminante. Elle se fonde sur plusieurs arguments empiriques:

- Cette limite est souvent retenue pour définir le secteur informel (argument coutumier).
- Elle est compatible avec la proposition du BIT pour identifier le secteur informel [26].
- Enfin, l'étude des données fournies par l'enquête emploi, nous montre la forte intersection qui existe entre l'approche du secteur informel comme segment productif spécifique, et le secteur informel vu comme des activités s'exerçant en marge des législations. 92% de la population active de la zone métropolitaine de la ville de Mexico, qui travaille dans des établissements sans raison sociale (non enregistrés), se trouve dans des unités de moins de 7 personnes.

La barrière de 7 personnes nous est imposée par l'information disponible dans l'enquête emploi. De plus, retenir les unités de 11 individus ou moins (rang suivant enregistré dans l'enquête), aurait entraîné un coût additionnel pour un rendement marginal relativement faible. La part des établissements non localisés par le recensement d'établissements décroît fortement avec la taille. Mentionnons aussi, qu'il eût été malaisé d'interroger tous les travailleurs dépendants de chaque unité, comme nous nous proposions de le faire.

Puisqu'il n'existe pas de base de sondage d'établissements acceptable, embrassant l'univers des micro-activités, et que la constitution d'un tel fichier ne sera jamais qu'un voeu pieux, l'unique solution envisageable est de greffer une enquête d'établissements à partir de sources auprès des ménages. L'avantage déterminant de ce choix provient de la meilleure qualité structurelle de ce type d'enquête. Les problèmes de localisation sans être inexistants, sont relativement limités. Il est plus facile de repérer une population de foyers, ou de ménages, qu'une population d'établissements. Nous avons donc suivi la stratégie suivante.

---

26) OIT, XIV ème conférence des statisticiens du travail, Genève, 1987.

Notre objectif est de construire un échantillon représentatif d'unités économiques, et non d'actifs occupés. Nous avons donc retenu dans l'enquête emploi les patrons, les sous-traitants et les indépendants travaillant dans des unités de moins de 7 personnes. Ainsi, nous obtenons un univers d'établissements, quel que soit le lien qu'ils peuvent entretenir avec une éventuelle maison-mère (27). Il est bien représentatif de l'ensemble des micro-activités étant donné la relation directe qui existe entre unités économiques et le "dirigeant" de cette unité (28).

Le choix des micro-entrepreneurs pour remonter aux micro-activités permet de réduire le grief qui est souvent porté aux enquêtes auprès des ménages. Les répondants, surtout les travailleurs dépendants (salariés, apprentis ou aides familiaux), ne savent souvent que peu de choses sur les caractéristiques de l'entreprise qui les emploie. Il ne faut pas attendre d'eux d'informations fiables sur les caractéristiques juridiques de l'unité, le montant du chiffre d'affaire ou les immobilisations. A la rigueur, il aurait été possible d'identifier dans l'enquête emploi, les travailleurs dépendants des micro-activités, et tenter de remonter par eux, à leur établissement d'origine. Mais on se serait heurté à deux limites de fond:

- L'échantillon extrait n'est plus représentatif de la population des micro-activités, puisqu'il n'existe pas de relation bijective entre les deux (un établissement peut avoir plusieurs employés).

- L'employé prend un risque certain à amener des enquêteurs à son employeur. Celui-ci peut penser avoir été dénoncé par son employé à des agents du fisc, ou de quelque autre institution étrangère à l'entreprise.

Partant de ces "micro-entrepreneurs" (au sens large puisqu'il peut s'agir d'une personne qui n'aurait travaillé qu'une heure dans la semaine de référence de l'enquête emploi), on remonte aux unités économiques sur le lieu desquelles nous effectuerons l'enquête. En appliquant le questionnaire sur le lieu de travail nous exerçons un nouveau contrôle sur la qualités des réponses fournies. On distinguera trois types d'unités, suivant la forme du local.

-Les micro-entrepreneurs disposant de locaux fixes et indépendants, sont interviewés sur place.

---

27) A peine 0.7% des micro-unités de l'enquête pilote sont des sucursales, où des établissement dépendants juridiquement d'une entreprise. EPSI,"La Encuesta Piloto sobre el sector informal, metodología, presentación de tabulados y breve analisis" DGE, INEGI, Aguascalientes, Mexique, 1989, chapitre I, Tableau 1.

28) Dans certains cas, l'unité peut-être dirigée en association. Si les partenaires appartiennent à l'échantillon de l'enquête emploi, il faudra vérifier à ne pas "passer" deux fois le même questionnaire. Dans le cas où seulement un des partenaires est dans l'enquête de base, il n'y a aucun biais d'échantillonnage. En tout état de cause, le problème est circonscrit, puisque 2% des micro-activités sont dirigés sur la base du partenariat. Voir tableau précédent.

-Pour les autres (ambulants et activités à domicile), l'enquête a lieu au domicile du micro-entrepreneur.

Cette procédure nous assure qu'on saisit exhaustivement l'ensemble des activités informelles (entendus comme micro-activités), et pas seulement le segment localisé de celles-ci. Cependant, elle n'est pas exempte de défauts. En premier lieu, elle subordonne l'enquête spécifique à une autre source (enquête emploi ici, mais suivant les cas, elle peut s'appuyer sur l'enquête budget-consommation, ou le recensement de population, pourvu qu'elle saisisse les caractéristiques d'emploi).

- Les problèmes d'échantillonnage, ou les erreurs de mesure sont transférés de la source primaire, à l'enquête finale. En contrepartie, on se donne les moyens d'évaluer la qualité des réponses fournies au cours de la première enquête. Rappelons que dans les enquêtes auprès des ménages, l'informateur n'est pas toujours la personne sur laquelle on collecte des données. C'est une source de confusion notable. L'enquête sur les micro-activité n'y est pas sujette.

- Pour bien saisir l'univers des micro-activités, il faudrait non seulement, prendre en compte celles qui correspondent à des emplois principaux, mais aussi celles qui sont associées à des activités secondaires. La pluri-activité est souvent mise en avant comme réponse des individus pour faire face aux dégradations des conditions d'emploi et de revenu. Cette seconde dimension a été négligée dans l'expérience mexicaine. L'enquête emploi ne saisit ni la taille de l'établissement ni le statut pour l'activité secondaire. Il faut cependant noter, qu'en milieu urbain, la proportion des pluri-actifs, n'est pas si importante qu'on a voulu le dire. Moins de 3% de la population active y a recours.

- La troisième difficulté provient des délais qui s'écoulent entre le moment où l'enquête primaire est réalisée, et l'heure où l'enquête spécifique a lieu. Etant donné l'extrême fluctuabilité des micro-activités, l'obsolescence de la base de sondage est vite atteinte. Ces écarts atteignaient 20% dans l'enquête pilote. Un an et demi s'était écoulé entre les deux.

En fait, la décision d'utiliser un échantillon si "vieux", provient d'un arbitrage entre deux arguments: ou choisir un échantillon actualisé (ce qui diminue les risques de non localisation) ou se contenter d'un échantillon vieilli (ce qui diminue les risques d'interférence entre les deux enquêtes). Le choix de la seconde option pour l'enquête pilote résulte en fait d'une idée erronée, sur le lien qu'entretiennent les micro-activités et l'Etat.

Implicitement, prévalait une vision des micro-activités cherchant à s'immerger, et donc à refuser les régulations publiques. Greffer une enquête sur un thème aussi sensible revenait à sacrifier par contre coup, l'enquête support. Pourtant on constate (a posteriori) que le taux de non réponse par refus est inférieur à 5%. Ce résultat, qui nous renseigne sur le rapport à l'Etat des micro-activités, nous a permis d'affiner la stratégie de la mesure. L'enquête nationale sur l'économie informelle a réduit les délais entre la saisie de l'information sur l'emploi, et l'application du questionnaire sur l'activité. La "non-réponse par refus" est restée aussi faible, tandis que la non-localisation a été fortement réduite.

Pour obtenir les plus faibles niveaux de non-réponse, il faut réduire au minimum les délais entre les deux enquêtes. La meilleure option consiste à appliquer le questionnaire (ou le module) sur la micro-activité, simultanément avec l'enquête support. Celle-ci, par ses questions sur l'activité, détermine la population cible qui est aussitôt mise à contribution. Sans toutefois accepter qu'une autre personne que le micro-entrepreneur puisse répondre.

IIIB - LES CARACTERISTIQUES DU QUESTIONNAIRE:

Pour cette population cible nous avons élaboré un questionnaire, avec trois objectifs essentiels.

1).- ***Fournir des informations méthodologiques sur la pertinence des concepts utilisés.***

2).- ***Présenter les premiers résultats statistiques sur le segment des micro-unités.***

3).- ***Ebaucher l'analyse des données recueillies, suivant les axes de recherche les plus pertinents, dans le cas mexicain.***

Nous reléverons les trois points les plus originaux de cette enquête pilote.

1).- ***En général les enquêtes d'entreprises ou d'établissements sur le secteur informel se contentent d'interroger le propriétaire de l'unité pour obtenir des informations sur l'emploi, ou relatives à la main d'oeuvre (rémunérations, horaires, affiliation syndicale, tensions internes dans l'entreprise...). Cependant, il nous a semblé que le présupposé de ce type de procédure ne pouvait être accepté sans vérification préalable. En effet, postuler la véracité des dires des entrepreneurs sur des thèmes potentiellement conflictuels, alors qu'ils en seraient à la fois juges et partis, pourrait ébranler la fiabilité des données recueillies.***

Aussi la EPSI présente la particularité de considérer et d'interroger chacun des membres de l'unité productive, quelle que soit sa position hiérarchique. En particulier, nous disposons d'une double source pour quelques questions clefs (revenus et prestations): les déclarations des employés sur ce qu'ils reçoivent, et celles des patrons sur ce qu'ils accordent. On peut donc évaluer le degré de fiabilité des réponses, en fonction de l'informateur retenu.

2).- L'enquête combine des questions de type économique avec d'autres plus directement sociologiques. Dans la majorité des expériences d'enquêtes antérieures ces deux thématiques étaient exclusives l'une de l'autre. Cette indépendance interdisait la confrontation des deux types d'explications de la logique de fonctionnement du secteur informel, et plus généralement du marché du travail dans son ensemble. A grands traits, les enquêtes auprès des établissements sur l'activité économiques sont plus courantes en Afrique, tandis que les enquêtes sur l'emploi informel se concentrent en Amérique Latine, autour des travaux du PREALC. Elles s'intéressent en priorité aux conditions d'emplois, et dans quelques rares cas, abordent les trajectoires professionnelles. L'EPSI peut-être considérée comme une tentative pour concilier ces deux approches, plus complémentaires qu'antagoniques.

3).- Enfin, étant donné l'acuité du débat sur le rôle de l'intervention de l'Etat dans l'économie et tout particulièrement dans la problématique latino-américaine sur l'économie souterraine et le secteur informel, nous avons introduit quelques questions sur ce thème. Trop souvent, on définit le secteur informel comme l'ensemble des activités qui s'exercent en marge des réglementations publiques, sans se donner les moyens de mesurer l'intensité du lien qui relie les micro-unités au dispositif mis en place par l'autorité publique pour réguler leurs activités productives. Nous avons retenu plusieurs types de fichiers administratifs sur lesquels devraient être enregistrés les établissements, ainsi que des normes régissant la relation de travail (salaire minimum, affiliation aux organismes de sécurité sociale,...).

Cette situation "objective" des micro-unités doit être mis en regard des raisons invoquées pour justifier la transgression des lois. Dans ce registre, à côté de la pesanteur des régulations publiques, la corruption des agents de l'Etat est souvent mise en avant pour justifier la submersion de certaines activités. Nous avons tenté de quantifier cet effet, par l'origine, la fréquence et le montant des "pots-de-vins" versés aux agents de l'Etat, censés régulariser la situation des contrevenants. Enfin, le questionnaire explore les difficultés qu'éprouvent les micro-unités dans l'exercice de leur activité quotidienne, et les mesures concrètes préconisées par les micro-entrepreneurs pour pallier les déficiences du marché; soit ce qu'ils attendent de l'intervention publique.

TABLEAU I-3.14
THEMATIQUE ET OBJECTIFS DE L'ENQUETE PILOTE

DOMAINES	VARIABLES DE BASE SAISIES	OBJECTIFS
ECONOMIQUE	-Emploi -Production -Capital	Mesure globale du segment en termes comptables et analyse des "modes de produire" -Typologie interne du segment -Comparaison avec d'autres segments productifs
SOCIODEMOGRAPHIQUE	Trajectoires sociales (au sens large)	Caractérisation de l'emploi des micro-unités Mesure des effets de mobilité inter-sectorielle Mise en regard des déterminants socio-culturels et économiques du choix du secteur
ADMINISTRATIVO-LEGAL	Registres administratifs Intervention de l'Etat et opinion des micro-entrepreneurs sur son efficacité	Donner des éléments de réponse au débat sur le rôle de l'Etat dans l'émergence de ce type d'activités

Dans ces conditions, une première enquête pilote a été réalisée entre décembre 1987 et janvier 1988. Elle a eu lieu sur la zone métropolitaine de la ville de Mexico. Si le premier tri se fonde sur le statut dans l'unité (travailleurs indépendants) et sa taille (moins de 7 personnes), une seconde opération a été nécessaire suivant la branche. Ont été éliminées les branches différentes aux manufactures, au commerce , au transport et aux services, car l'échantillon ne permettait pas d'atteindre la masse critique (la représentativité statistique), étant donné que l'échantillon avait été fixé à 500 unités. De plus, au sein des services, n'ont pas été retenus:

- Les services financiers
- La location d'immeubles
- Les professions libérales
- Les services d'éducation
- Les services de loisir
- L'administration publique et la défense
- Les services domestiques

Les raisons de cette mise à l'écart a priori sont claires. La probabilité de satisfaire les critère d'informalité retenue est faible, d'où la petite taille de l'échantillon qu'il eût été possible d'enquêter. Les services domestiques ont été éliminés parce qu'ils nécessiteraient un questionnaire spécifique.

TABLEAU I-3.15

SELECTION DES BRANCHES DE L'ENQUETE-PILOTE

BRANCHES	Inclues	Exclues
Secteur agricole		X
Extraction		X
Manufactures	X	
Construction	X	
Electricité		X
Commerce	X	
Restaurants et Hôtels	X	
Transports	X	
Communication		X
Services financiers, de location d'immeubles,prof libérales, services d'éducation		X
Autres services (excepté les services domestiques)	X	
Services domestiques		X
Administration publique et défense		X

Le nombre d'unités obtenues dans la construction et les transports n'a pas permis de garder ces deux branches. Enfin, pour compléter l'échantillon (environ 450 unités), on a procédé à une seconde étape. Ne pouvant disposer de nouvelles adresses à partir de l'enquête emploi pour des raisons techniques, les enquêteurs ont cherché des "micro-entrepreneurs" dans leur entourage. Les consignes données leurs demandaient de les choisir dans les branches les plus faiblement représentées dans la première étape. Or justement, ces segments, minoritaires en nombre (manufactures, services de réparation, établissements pluri-personnels), sont aussi ceux qui forment la frange supérieures des micro-activités, ou en d'autres termes, le secteur informel "modernisable". En dernière analyse, **l'enquête pilote comprend 600 unités effectives, et 988 actifs occupés.**

IIIC - L'ENQUETE NATIONALE D'ECONOMIE INFORMELLE (ENEI):

La présentation des résultats préliminaires de l'enquête pilote aux autorités statistiques du pays, mais aussi au ministre de l'économie et du budget, a suscité un intérêt tel, qu'une seconde enquête a été demandée. Celle-ci, intitulée "enquête nationale d'économie informelle", s'inspire directement de l'enquête pilote. Elle couvre sept zones urbaines, appartenant à l'univers de l'enquête emploi, et a pour ambition de représenter les zones dites de haute densité (c'est à dire dont la population est supérieure à 100 000 habitants, ou qui sont des capitales d'Etats). La stratégie de d'échantillonnage a été maintenue, et les délais entre la saisie de l'information sur la population cible dans l'enquête emploi et l'enquête elle-même, ont été réduits.

Un des avantages de ce couplage enquête emploi/enquêtes sur les micro-activités, est d'assurer la superposition entre unité de production et unité domestique. Puisque l'enquête emploi est une enquête auprès des ménages, pour chaque micro-entrepreneur retenu par l'enquête sur les micro-activités, on connaît l'ensemble des informations recueillies sur son ménage. On peut donc constituer une base de données, permettant une double entrée dans le secteur informel: par l'unité familiale, ou par l'unité de production.

Le questionnaire de l'enquête pilote a été modifié de façon à le rendre plus opérationnel. Les résultats méthodologiques de la première phase, ont conduit à réviser certaines options.

D'abord, le faible taux de rejet, tend à valider la procédure d'enquêtes directes. On confirme qu'en général, le segment des micro-activités lorsqu'il est hors la loi, ne l'est pas pour contourner volontairement l'intervention publique. Ce résultat met en question la conception néo-libérale du secteur informel en lutte sourde contre l'Etat parasite.

En second lieu, les déclarations faites par les micro-entrepreneurs sur leurs employés, correspondent à celles avancées par les propres salariés. Cette fois, c'est plutôt la vision d'un secteur informel où le capital se soumet le travail suivant les lois de la jungle, qui est en jeu. Le faible degré de "conflictualité" semble bien être un trait caractéristique des relations de travail au sein des micro-activités.

TABLEAU I-3.16

QUELQUES INDICATEURS DE CONGRUENCE ENTRE DECLARATION DES EMPLOYEURS ET DECLARATION DES EMPLOYES

	REVENU DES EMPLOYES (en % du salaire minimum)					AFFILIATION A LA SECURITE SOCIALE		
REPONSE	<0.5	[0.5,1[	[1,2[	>=2	TOTAL	OUI	NON	TOTAL
EMPLOYEURS	32	22	25	21	100	7.3	92.4	100
EMPLOYES	30	23	27	20	100	8.8	91.2	100

Source: Calculs propres, à partir de EPSI87.

La dépendance entre salariés et employeurs dans la relation de travail, qui se double souvent d'une attache familiale, ou de liens de solidarité extra-professionnelle, limite les tensions interne aux unités. Si des conflits se déclarent, le recours à des organisations extérieures (syndicats, justice, etc.) est inexistant [29]. Ceci nous amène à accepter avec une relative confiance, les informations sur la main d'oeuvre, recueillies auprès de l'employeur. En conséquence, l'enquête nationale ne comprend plus qu'un seul volet, et se dispense de soumettre un questionnaire à chacun des employés. Ce choix nous fait perdre l'information recueillie sur les trajectoires professionnelles des travailleurs dépendants notamment. Mais elle présente l'avantage de proposer un questionnaire plus concis (temps d'application des questionnaires limité).

---

29) Si 17% des micro entrepreneurs sont affiliés à une organisation civile (syndicat, organisation politique, ou un corps de métier), à peine 4% des employés le sont. En fait, rarement les employés des micro-activités sont de véritables salariés. Les liens de parenté, et solidarité diverses qui les relient à leurs employeurs, éloignent cette relation de travail de celle qui règne dans les grandes firmes capitalistes.

En fin de compte l'enquête nationale porte sur 2747 micro-unités, pour les mêmes branches que l'enquête pilote, mais ou le secteur "construction" a été intégré. Elle a été levée entre décembre 1988 et février 1989.

CONCLUSION:

Dans ce chapitre, nous avons voulu présenter l'état des travaux sur l'élaboration d'une méthodologie de collecte des données sur le secteur informel. Les résultats obtenus n'ont pas été analysés en soi, mais dans la perspective de l'amélioration des instruments de mesure. Nous conclurons ce travail, par des propositions allant dans le sens de l'intégration des actions ponctuelles menées jusque là, au système d'information nationale du Mexique. Nous réservons la formulation d'un projet plus ambitieux, au chapitre suivant.

La proposition que nous nous proposons de mettre sur pied, trouve un cadre temporel particulièrement approprié, puisque les années 1989-1990 vont être l'occasion d'une accumulation de nouvelles données statistiques. En 1989 et 1990 vont être réalisés les VIIème. recensements économiques, ainsi que le XIème. recensement de population. Ces deux sources forment le pilier de la grande majorité des processus d'échantillonnage, et d'extrapolation de l'information. Par ailleurs, en 1989 doit être réalisée une nouvelle enquête budget-consommation des ménages, à couverture nationale. Enfin, il va être possible de construire des séries à partir de l'enquête emploi (urbaine), pour la période commençant au premier trimestre 1985. Au second trimestre de 1988, a été réalisé une enquête emploi nationale, qui embrasse cette fois, l'ensemble du territoire national. Les conditions semble idéales pour réformer le système statistique en intégrant toutes ces sources d'information.

Du côté de l'emploi, l'enquête emploi urbain est un instrument de qualité, qui ne semble pas devoir être réformé. Elle permet de saisir l'ensemble des situations d'activités, avec un niveau de détail suffisamment fin. L'emploi informel, quel que soit le point de vue adopté, peut y être traité. Deux limites devraient être dépassées. La place qui est accordée à l'activité secondaire est insuffisante. En particulier, il n'est pas possible ni de connaître le statut ni la taille de l'établissement correspondant à la pluri-activité. Le revenu tiré de cette source n'est pas non plus saisi. Ces trois variables au moins devraient être introduites.

Le second problème est plus grave. L'enquête ne couvre que 16 villes, choisies de manière déterministe, et qui ne sont représentatives, ni de l'univers urbain, ni a fortiori, du territoire national. Pour pouvoir être utilisée à part entière par la comptabilité nationale, il faudrait étendre le champ de l'enquête afin d'atteindre au moins une couverture du milieu urbain. L'expérience de l'enquête nationale d'emploi, qui a eu lieu en 1988, devrait être répétée à intervalles réguliers (tous les 2 ans par exemple).

Du côté des statistiques de production, nous nous inscrirons dans la continuité du système de Comptabilité Nationale mexicain. L'élaboration des comptes de production à partir des recensements économiques et d'enquêtes propres, présente des avantages certains par rapport à ceux fondés sur les centrales de bilans, et autres sources administratives d'origine fiscale; en particulier d'atténuer (dans quelle proportion, l'étude reste à faire) le sous-enregistrement dû à la fraude fiscale (30). Dans cette perspective, nous proposons deux compléments au système déjà existant.

- Pour le secteur non structuré localisé, que l'on pourrait repérer par les établissements fixes de moins de 5 personnes, tout en restant dans le cadre des recensements économiques, on devrait inclure un module spécifique, adapté à ce type d'unités économiques. Car si une entreprise de taille moyenne, tenant comptabilité, peut donner des informations sur son chiffre d'affaire annuel, comment croire à la fiabilité des réponses à une telle question lorsqu'il s'agit d'un artisan qui travaille à la pièce et ne tient pas de comptes? Aussi pourra-t-on s'inspirer des méthodologies et systèmes d'enquêtes déjà bien rodés sur l'Afrique (31) et de l'expérience de l'enquête pilote sur les micro-établissements (32). Il faut noter avec un grand intérêt, les efforts réalisés dans ce sens, au cours du dernier recensement d'établissement (1989). Celui-ci distingue deux types d'établissements: les petits (5 personnes et moins) et les grands. Le questionnaire est différencié suivant cette ligne. La grande nouveauté pour les "petits", est la liberté de choix dans la période de référence, laissée à l'entrepreneur pour établir ses comptes.

---

30) Dans ce domaine le Mexique semble s'orienter vers une "francisation" de son système. Tel est le sens des propositions de J. ALBERT. Pourtant il faudrait mettre en regard les qualités d'un système qui a déjà fait ses preuves, aux effets pervers qu'il pourrait induire. Dans un pays où l'administration fiscale n'a pas la puissance qu'elle connait en France, et où il existe une certaine défiance à son égard (dont est relativement exempte la DGE), une telle réforme basée sur les déclarations fiscales pouraient, dans un premier temps approfondir le sous enregistrement des comptes nationaux.

31) CHARMES J., "L'évaluation du secteur non structuré. Méthodes.Résultats. Analyse. L'exemple de la Tunisie", note AMIRA n.37, Paris, 1982, 210 p.

32) EPSI, op.cit.

De plus, pour pallier le sous-enregistrement dû aux difficultés de localisation des petites unités, l'enquête d'emploi nationale, devrait permettre d'effectuer les redressements nécessaires, à partir de son corpus d'items sur les unités de production (type de local, branche, taille...).

- Pour le secteur non structuré non localisé, des enquêtes telles que l'ENEI doivent être réalisées régulièrement. La mesure de l'activité ne peut se faire que sur la base d'une enquête ménage. Celle-ci doit être extrapolée au niveau de l'univers couvert par l'enquête emploi (sur une base nationale). La périodicité peut elle aussi varier (tous les 2 à 5 ans). Quant au critère de taille des unités, il devrait être en adéquation avec les "petits établissements" définis dans les recensements économiques. Il permettrait alors pour ce segment (non localisé) de fournir une information saisie nulle part ailleurs, et d'actualiser les données des recensements pour le secteur des "petits établissements localisés".

Il faudrait par ailleurs modifier la composition des échantillons des enquêtes mensuelles ou annuelles, en construisant un sondage probabiliste prenant en compte la taille des établissements, et non plus se contenter des entreprises les plus grandes de la branche.

Enfin, l'introduction des secteurs institutionnels dans la comptabilité nationale est un objectif urgent (en particulier la distinction entre sociétés et quasi-sociétés et entreprises individuelles).

Mais ce travail de recoupement de diverses sources ne pourra se faire que sur la base d'une harmonisation des nomenclatures et des concepts. Aujourd'hui par exemple, un individu est considéré comme faisant partie de la population active occupée, s'il a travaillé au moins une heure au cours de la semaine de référence. Dans les recensements d'établissements, le personnel occupé est défini comme "toutes les personnes qui travaillent dans l'unité économique, au minimum un tiers de la journée de travail de l'unité économique, de manière fixe ou épisodique, ainsi que ceux qui travaillent en dehors de celle-ci, mais sous son contrôle (légal), et à qui l'établissement a payé une rémunération (33).

---

33) Censos Económicos, "Resultados Oportunos Nacionales", DGE, INEGI, p.53.

Enfin, les comptes nationaux établissent un chiffre de postes rémunérés, en moyenne annuelle. Ils précisent qu'il ne correspond pas au concept de population active, car pour chaque branche d'activité, on enregistre le nombre de postes rémunérés de salariés moyen, indépendamment du fait qu'ils exercent une autre activité (34). Nous ne multiplierons pas les exemples de ce type. Mais on peut d'ors et déjà établir un vecteur de base, sur lequel il est nécessaire d'atteindre un consensus, pour obtenir une nomenclature unique: (35)

- La branche (nomenclature des activités)

- La profession

- Le statut dans le travail (salarié, indépendant, etc.)

- Le type de local

- Les classes (nombre de personnes occupées) suivant lesquelles sont classées les établissements.

Pour ce qui est des concepts, le personnel occupé et la définition de l'unité économique, doivent aussi faire l'objet d'un accord.

---

34) Cuentas Nacionales, T.3, Cuentas de producción, SPP, 1981.

35) Nous avons déjà mené ce travail, pour apparier l'enquête emploi avec l'enquête budget-consommation de 1989.

CHAPITRE I–4

PROPOSITION POUR INTEGRER LE SECTEUR INFORMEL DANS LA COMPTABILITE NATIONALE: CONCEPT ET MESURE

INTRODUCTION:

Les trois premiers chapitres ont mis en évidence les limites de l'approche actuelle du secteur informel, dans la perspective de son inclusion à la comptabilité nationale. Pourtant, elles nous montrent les écueils à éviter, et un certain nombre de directions de recherches partielles pour progresser.

Fort de l'expérience capitalisée par les tentaitives de mesure du secteur informel à traver le monde, nous sommes à même d'avancer une solution qui permette à la fois d'isoler le secteur informel comme un agrégat dûment identifié, et de retracer fidèlement les liens qu'il entretient avec les autres segments de l'économie. Notre analyse se circonscrira aux seuls PED, compte tenu de la spécificité qu'y revêt l'économie non-enregistrée, dont le secteur informel n'est qu'une composante.

Dans un premier temps, nous définirons le cadre conceptuel dans lequel devrait s'inscrire "l'objet" secteur informel. La compréhension du secteur informel, et plus généralement l'analyse de la dynamique économique des pays en développement doit passer par l'intégration de ce secteur à la comptabilité nationale, comme secteur institutionnel à part entière. Nous considérons que le statut qui lui est accordé actuellement dans la comptabilité nationale, ainsi que les procédures de mesure statistique qu'on lui applique, sont largement inadaptées.

Dans la seconde partie, nous proposerons une stratégie de mesure opérationnelle pour saisir statistiquement le concept de secteur informel défini plus haut. La technique des enquêtes mixtes nous semble une méthode réellement appropriée pour obtenir une estimation quantitative fiable du poids du secteur informel dans une économie donnée.

Ce chapitre se veut être la synthèse et le "débouché" des précédents. La mise en perspective des différentes alternatives et impasses précédemment étudiées nous conduisent à proposer un certain nombre d'options méthodologiques. Leur viabilité a été testée au Mexique. Outre l'expérience mexicaine, ce travail se fonde essentiellement sur l'analyse du secteur informel latino-américain. Mais nos propositions nous semblent pouvoir être appliquées, moyennant quelques modifications (notamment à cause de la structure différentes des systèmes d'informations économiques), à l'ensemble des PED d'Afrique ou d'Asie. La principale restriction que l'on peut soulever quant aux possibilités de généralisation de la procédure d'enregistrement statistique du secteur informel ne résulte pas d'une faiblesse conceptuelle, mais plutôt de l'absence d'une base de sondage appropriée (en Afrique notamment). Celle devrait donc être créée au préalable.

I.- LE SECTEUR INFORMEL COMME SECTEUR INSTITUTIONNEL DE LA COMPTABILITE NATIONALE :

Le problème de fond que représente le statut ambigu du secteur informel dans l'analyse économique des pays du tiers monde réside dans le fait que ce concept n'a pas réussi à s'intégrer dans la problématique macro-économique centrale du développement. Si les enquêtes à ce jour réalisées permettent de se faire une idée relativement claire des caractéristiques descriptives et statiques du secteur informel, elles restent muettes quant à sa dynamique réelle.

Au mieux, on connaît la composition de l'emploi et des qualifications, la distribution des revenus, ou la structure et le montant de la production du secteur informel. Par contre ces enquêtes laissent sans réponse la plupart des questions essentielles. Quel est le mécanisme de formation des prix dans le secteur informel? L'activité du secteur informel dépend-t-elle du secteur moderne, ou suit-elle un cycle économique indépendant? Quel est l'impact du crédit (formel et informel) sur l'activité du secteur informel? Quelles sont les conséquences d'une politique d'investissement public sur la croissance du secteur informel et la distribution des revenus? D'une manière générale, c'est toute l'analyse macro-économique qui se trouve biaisée par la méconnaissance de l'articulation entre le secteur informel et le reste de l'économie. Cette restriction est d'autant plus grave que les grands bailleurs de fonds internationaux fondent des espoirs peut-être totalement erronés sur les perspectives de diffusion de la croissance à partir du secteur informel.

Certains modélisateurs, conscients de l'intérêt de considérer le secteur informel comme agent à part entière, doté de comportements économiques spécifiques, s'ingénient à triturer les statistiques existantes pour estimer les comptes du secteur informel. La plupart des modèles d'équilibre général calculable, qui tendent à se répandre depuis quelques années pour analyser les politiques économiques des PED (notamment les politiques d'ajustement structurel) vont dans ce sens (1). Mais les estimations sont largement spéculatives, dans la mesure où les enquêtes sur le secteur informel n'ont pas pu être mobilisées pour modéliser les comportements de ce secteur. A notre avis, la comptabilité nationale fournit le cadre adéquat pour intégrer le secteur informel dans la réflexion macro-économique globale.

La nécessité de l'introduction du secteur informel dans la comptabilité n'est pas nouvelle. Déjà en 1982, J.CHARMES publiait un article, intitulé "**Le secteur non structuré dans les comptes nationaux: l'expérience tunisienne**" (2). Le programme pionnier d'enquêtes sur le secteur informel, entrepris dans ce pays, servit de base à l'amélioration de la couverture des comptes des entreprises non financières (3). Malheureusement, ce précédent historique n'a pas débouché sur une intégration systématique et permanente du secteur informel dans les comptes nationaux. C'est ce travers de "ponctualité" des opérations comptables sur le secteur informel, qui entraîne la "non capitalisation" des savoirs de mesure économique que nous cherchons à pallier. Il est donc impératif d'élaborer un projet alternatif (ou peut-être complémentaire).

En fait, depuis 1982, les statisticiens du travail, sous l'impulsion du Bureau international du travail (BIT), se sont montrés intéressés par l'élaboration de méthodologies et de définitions permettant de repérer la population active employée dans le secteur informel. Les 13ème et 14ème conférences internationales des statisticiens du travail se sont penchées sur ces problèmes, et ce thème est inscrit à l'ordre du jour de la 15ème conférence, qui devrait avoir lieu en 1992 ou 1993. L'objectif explicite de ces tentatives menées conjointement entre l'OIT et le département de comptabilité nationale de Nations Unies, est d'aboutir à un accord sur la formulation de recommandations opérationnelles pour la définition et la mesure du secteur informel, non seulement en termes d'emplois, mais aussi pour sa prise en compte

---

*1) Par exemple, BOURGUIGNON F., BRANSON W.H., de MELO J., sous la direction de Ch. MORRISSON, "**Macroeconomic Adjustment and Income Distribution. A macro-micro Simulation Model**", Document Technique n.1, OCDE, 1989, 45p.*

*2) CHARMES J.,"**Le secteur non structuré dans les comptes nationaux: l'expérience tunisienne**", STATECO n.31, INSEE, Paris,sept.1982, pp.93-113.*

*3) MULLER P.,"**Les comptes des entreprises non financières en comptabilité nationale. Eléments méthodologiques à partir de l'expérience tunisienne**", STATECO n., INSEE, Paris, 1985,pp.47-75.*

spécifique dans les comptes nationaux. Notre objectif est de nous inscrire dans la lignée des travaux ébauchés par ces institutions, de façon à contribuer à l'élaboration d'un corpus méthodologique généralisable à l'ensemble des pays en développement. Pour fonder notre conceptualisation du secteur informel au sein de la comptabilité nationale, nous prendrons comme point de départ, les propositions avancées par F.MEHRAN et R.HUSSMANNS au cours de la dernière conférence de l'IIS (4), et des travaux en cours à l'institut de la statistique mexicain.

IA - CARACTERISATION DU SECTEUR INFORMEL:

Si jusqu'à présent la réflexion internationale n'a pas abouti à un projet viable, un certain nombre d'accords de principe font l'objet d'un relatif consensus:

i) le secteur informel doit s'inscrire dans le cadre de l'univers considéré comme "activités économiques" par la comptabilité nationale;

ii) le secteur informel ne doit pas être confondu avec l'ensemble des activités de l'économie souterraine, autrement appelée "économie cachée";

iii) l'unité statistique de base d'analyse du secteur informel doit se baser sur l'unité économique, et non sur l'individu ou l'activité.

---

4) HUSSMANNS R., MEHRAN F., "Viable approaches for measuring employment in the informal sector of developping countries", OIT, 47ème session de l'Institut International de Statistique (IIS), Paris, sept.1989.

Développons brièvement chacun des points précédents.

1. L'univers théorique de la comptabilité nationale

En premier lieu, nous ne pensons pas opportun de profiter de l'introduction du secteur informel dans les comptes, pour remettre en question les frontières, sans doute arbitraires, établies par les comptable nationaux, pour trier les activités qui relèvent de son champ de compétence et celles qui en sont exclues. Non que cette remise en question soit dépourvue d'intérêt. Certaines activités non monétaires, non prises en compte, comme les services que les ménages réalisent pour leur propre compte (travaux domestiques par exemple), ou sous forme d'entraide, sont bien des stratégies alternatives à l'achat de produits ou de services marchands. Qui plus est, les anthropologues ont montré que ces réseaux de solidarités, et d'échanges réciproques sont mis en oeuvre en priorité par des ménages tirant la majeure partie de leurs revenus du secteur informel.

Mais par "principe d'économie", il nous semble prématuré de bouleverser le cadre comptable, au risque de déstabiliser un instrument qui a déjà fait ses preuves. D'autant plus que l'évaluation monétaire de ces activités n'a pas trouvé de solution acceptable. Le secteur informel doit donc être circonscrit à l'intérieur du territoire théorique qu'est censé embrasser la comptabilité nationale.

Ceci à pour corrollaire que nous nous intéressons au seul champ de la production, telle qu'elle est définie dans la comptabilité nationale. Ca ne signifie pas que le secteur informel n'entretienne aucun lien avec d'autres dimensions de l'économie non enregistrée dans les comptes nationaux, et qui ne relèvent nécessairement de la sphére de la production. Nous donnons dans l'encadré suivant quelques exemples de flux économiques qui ne seront pas pris en compte par notre proposition pour le secteur informel.

L'ECONOMIE NON ENREGISTREE HORS DU CHAMP DE LA PRODUCTION

Le champ de l'économie non enregistrée ne se limite pas au seul domaine de la production. Les flux économiques qui ne relèvent pas de la production et qui doivent être pris en compte dans le cadre de la comptabilité nationale peuvent relever d'opérations de répartition ou encore d'opérations financières. Une composante importante de l'économie non enregistrée porte sur l'emploi. On trouve dans la littérature économique sur le développement un certain nombre de thèmes récurrents ou le "non-enregistré" vient mettre en cause les résultats des analyses macroéconomiques fondées sur les statistiques officielles. Sans prétendre en faire un recensement exhaustif, on peut lister les principales lignes de réflexion:

- le commerce trans-frontalier. Un certain nombre d'études récentes font état de flux commerciaux particulièrement importants entre différents pays, notamment en Afrique, qui ne sont pas enregistrés en douane. Si ces flux concernent pour partie le commerce international de stupéfiants, d'autres produits parfaitement licites sont aussi échangés. De nombreux facteurs sont à l'origine de la porosité intrinsèque des frontières africaines. Par exemple, l'existence des groupes ethniques répartis dsur différents espaces nationaux, la corruption avérée de certains agents de l'Etat chargés des opérations douanières, ou encore la conduite de politiques économiques (gestion du taux de change, quota et tarifs sur le commerce international) sont autant de conditions incitatives à la prolifération de telles dynamiques d'échange. Ces échanges non comptabilisés biaisent les statistiques d'imports-exports et rendent hasardeux les diagnostics macroéconomiques qu'on peut tirer des chiffres officiels;

- la fuite des capitaux. Le comportement frauduleux de nombreux agents économiques des PED, parmi les plus riches, facilité par le secret bancaire, est à l'origine de transferts massifs de capitaux, eu égard à la capacité d'épargne et aux besoins de financement de ces pays. La fuite de monnaie fiduciaire hors zone franc atteste de l'importance quantitative de ces mouvements. Le poste "erreurs et omissions" de la balance de paiement est malheureusement loin de fournir un indicateur fiable de la totalité de ces flux. Il n'en représente au mieux que le solde;

- les systèmes financiers informels. La répression financière à l'égard des petits épargnants, la déréliction croissante des institutions bancaires de nombreux PED (d'Afrique plus particulièrement), ont conduit à la prolifération d'organisations d'épargne et de crédit non enregistrées, dont les tontines ne consistituent qu'une des multiples facettes. Ces entités informelles se placent de plus en plus en substitut du système financier de type moderne. C'est encore une fois en Afrique que le phénomène est le mieux documenté. La non prise en compte de ces opérations conduit à sous-estimer la vitesse de circulation de la monnaie et à méconnaitre l'allocation effective de l'épargne et du crédit;

- les transferts entre ménages. Le poids de ce que certains auteurs ont appelé "la pression communautaire", avec son système de droits et d'obligations conduit à une redistribution massive des revenus individuels, qui transforme considérablement leur répartition primaire. Ces transferts entre ménages, motivés par des modes de sociabilité différents de ceux que l'on connait dans les pays développés ne sont pa correctement appréhendés par les instruments traditionnels de mesure du revenu des ménages. Encore une fois, n'en pas tenir compte risque d'induire des effets pervers dans la mise en appliction de politiques d'emplois et de revenus (transferts villes/campagne,etc.). Pour les introduire il est nécessaire d'introduire des sous-secteurs au sein des ménages.

Ces différentes dimensions de l'économie non enregistrée, qui ne relèvent que marginalement de la sphère de la production ne sont pas spécifiquement abordées dans cette étude compte tenu des difficultés d'appréhension statistique. Seul l'emploi non déclaré fera l'objet de développement conceptuel. Il convient pourtant de ne pas en négliger l'importance, et de réfléchir à des solutions opérationnelles permettant leur prise en compte dans la comptabilité nationale.

2. La distinction économie souterraine/secteur informel

Le second point qu'il faut clarifier, est la confusion qui est souvent faite entre secteur informel et économie souterraine, par le biais de la notion floue d'économie informelle. Dans les travaux sur l'économie souterraine, l'accent est en général mis sur **la volonté délibérée d'échapper au système d'enregistrement obligatoire**. On parle alors d'**économie cachée** en référence à des stratégies d'occultation volontaire des facteurs de production (travail ou capital). Or il est aussi possible de passer à travers les mailles du filet des réglementations publiques, sans nécessairement chercher à tirer avantage de cette exclusion. Les défaillances intrinsèques du système d'enregistrement peuvent expliquer qu'une partie des activités proprement économiques lui échappent. Dans les PED, ce second type de "souterranéité" peut prendre des dimensions non négligeables. Comme le montre les enquêtes sur le secteur informel au Mexique, non seulement le refus de répondre à des questions sensibles (comme les revenus, l'affiliation à la sécurité sociale, ou le respect de la législation fiscale) est négligeable, mais l'immense majorité des micro-entreprises déclarent ne pas payer d'impôts, quand bien même les bénéfices tirés de leur activité sont importants. Lorsqu'on interroge les dirigeants de ces micro-activités sur les raisons du non-enregistrement, on constate qu'ils ne se plaignent pas d'une régulation publique excessive (argument invoqué pour expliquer l'immersion des activités souterraines), mais expriment la méconnaissance des législations. **Pour le secteur informel l'Etat n'existe pas**. Ces résultats sont confirmés par des enquêtes similaires réalisées dans d'autres pays, au Pérou notamment.

ECONOMIE SOUTERRAINE ET SECTEUR INFORMEL: DEUX MONDES DIFFERENTS

Les deux entretiens qui suivent illustrent bien la différence entre les activités liées à l'économie souterraine, et celles qui relèvent du secteur informel. Dans le premier cas (grossiste en tubes de métal pour les entreprises), la fraude fiscale, le détournement de la législation du travail sont mises en oeuvre pour accroître les taux de marge. Dans le second cas, celui du rémouleur, le non-enregistrement de son activité ambulante ne correspond pas à une stratégie de maximisation du profit. Il s'agit d'une question de survie quotidienne. Le premier est dûment enregistré dans les différentes administrations. Le second est totalement inconnu des services publics.

1. V., vendeur de tubes

V. a fait des études pour devenir ingénieur en mécanique, mais il a d'autres ambitions. Il étudie l'économie et le français à l'université nationale autonome de Mexico. Il travaille un temps dans une entreprise de marketing pour financer ses études, puis à l'Institut de Sécurité Sociale des Travailleurs de l'Etat. A 27 ans il entre dans l'administration économique, comme économiste au département de comptabilité nationale. Il apprend le métier. "Quand ils me disaient "valeur ajoutée", c'était comme s'ils me parlaient d'astéroïdes". Il devient progressivement chef de département et il a l'occasion de faire plusieurs voyages d'études en France. Son travail le passionne: "depuis toujours je me suis intéressé aux comptes nationaux, ce qui est encore plus important, c'est la prévision économique. C'est ce qui manque à un pays comme le nôtre".

Mais il est amené à quitter son poste dans la fonction publique et entre dans le secteur privé. "D'un côté, il y avait les problèmes politiques. Les changements se succédaient sans cesse à la tête de l'institut. Le nouveau directeur a eu à peine le temps de s'installer et ils l'ont remplacé. Le précédent avait duré un an. Pour l'un, le plus important c'est la comptabilité nationale, pour l'autre ce sont les recensements, pour un troisième les enquêtes auprès des ménages. Ce manque de sérieux inhibe tout progrès technique. Travailler dans ces conditions n'avait plus aucun sens. Je devenais lentement un légume". La deuxième raison à sa démission c'est " la question des salaires. Dans la fonction publique, la seule façon de s'en sortir c'est de grimper dans la hiérarchie. Malheureusement le poste que je convoitais était éminemment politique, et pas technique. Alors ils ont placé un autre type, venu de l'extérieur, là où j'aurais dû aller. Alors j'ai donné ma démission. J'ai préparé ma sortie jusqu'à ce que l'occasion se présente d'ouvrir une petite entreprise, associé à mon beau frère."

Son beau frère a un cousin qui est propriétaire d'une grande entreprise de construction. Celle-ci a du mal à assurer la gestion de ses stocks et de ses approvisionnements. Le cousin propose d'externaliser la gestion des achats et V. et son beau frère montent une entreprise. V. apporte 10% du capital, son beau frère le reste, et ils créent une société anonyme de commerce de gros avec 11 000 dollars. "Je le dis en dollars, parce qu'en pesos, ça n'a plus aucun sens. En plus le capital initial c'est tout relatif. Tu peux avoir 5 millions de capital et vendre 10. Tout se vend à crédit. Personnellement, j'ai commencé avec un revenu de 750 dollars par mois. C'était déjà 150 de plus que dans le secteur public. En plus je possède 10% du capital. Et puis l'affaire marche toute seule maintenant. Une entreprise c'est pour la vie. Ca ne change pas d'un gouvernement à l'autre".

"C'est moi le responsable de l'entreprise. L'autre apporte le capital et s'occupe simplement de l'administration. Nous sommes 5: un chauffeur, un aide-chauffeur, une secrétaire et un comptable qu'on partage avec l'autre entreprise de mon beau-frère. Je paie chacun au salaire minimum qui correspond à sa catégorie: le salaire minimum de secrétaire pour la secrétaire, le salaire minimum de chauffeur pour le chauffeur, etc. Ce qui m'a surpris au départ dans le secteur privé, c'est que les gens travaillent dur. Jusqu'à 10 heures par jour. C'est épuisant. Je le dis de mon point de vue d'économiste, c'est de l'exploitation pure et simple".

"L'année dernière le chiffre d'affaire a été de 221 000 dollars, avec un bénéfice net de 25%. a fait pour moi environ 4 800 dollars par an, net d'impôt. Plus mon salaire de 460 dollars par mois. Ca me suffit pour commencer".

"L'entreprise est enregistrée à la direction des impôts. Elle l'est aussi à la chambre de commerce, et au ministère de l'économie et des finances. Une chose oblige à l'autre. Par contre on n'a pas été recensé au recensement économique de 1985. Comme grossistes, on n'a pas d'enseigne visible de l'extérieur. Alors, ils sont passés à côté sans s'en rendre compte. On a aussi déclaré les salariés à la sécurité sociale. Les cotisations sont ridiculement basses au Mexique. Alors ça revient moins cher de les déclarer, plutôt que de payer de ta poche au cas où l'un d'entre eux devait se faire soigner."

"Les impôts, normalement on doit payer 50% sur les bénéfices. Ca c'est quand la comptabilité est honnête. Mais personne ne fait comme ça dans le pays. Toutes les ruses sont bonnes à prendre pour frauder. Pour te donner une idée, notre chiffre d'affaire réel était de 200 millions de pesos. On a commencé par en déclarer 182. Ensuite, on a gonflé les charges jusqu'à 175 millions. Sur la différence, on a payé l'impôt sur les bénéfices. Soit 3.5 millions au lieu des 20 qu'on aurait dû acquitter. Et toutes les entreprises font comme ça dans le pays."

"Tout ça c'est possible à cause du manque de compétences de l'administration fiscale. Ils te permettent d'annuler des factures, de tenir une double série de factures, une double comptabilité. C'est très difficile à découvrir, puisque comme ça les comptes paraissent en règles. Mais attention, il faut tenir le personnel, parce qu'ils pourraient te dénoncer."

"Pour que les inspecteurs puissent te pincer, il faudrait que tes comptes ne soient pas bien faits. Pour l'instant, ça ne nous est pas arrivé. Par contre des amis qui sont dans le même milieu se sont trouvés dans ce cas. Tout s'arrange avec un bakchich."

"50% d'impôt sur les bénéfices c'est beaucoup trop. Il faudrait quelque chose comme 30% ou 25%. Alors là, tout le monde pourrait dormir tranquille, et déclarerait tout. Mais 50, non. Voilà pourquoi il faut frauder au maximum."

"Grâce à la désorganisation de ce pays on va pouvoir continuer ce type de business. Dans ce pays, les fonctionnaires des impôts changent tous les ans, tous les deux ans ou tous les trois ans. Alors jamais ils n'ont le temps d'acquérir suffisamment d'expérience pour développer des méthodes de contrôle efficaces. Par contre toi, dans le secteur privé, tu l'as, l'expérience. C'est pour ça que, quand ils t'envoient un petit jeune qui vient d'entrer dans l'administration fiscale, tu le croques en deux bouchées."

"Tu me demandes si je fais partie du secteur informel? Evidemment oui! J'ai toute l'apparence du formel, mais je suis complètement informel. D'accord, j'ai tous les papiers, tous les permis qu'il faut. Mais l'informel, c'est tout ce qui ne peut pas se mesurer, tous ceux qui échappent... Et moi, jamais on ne connaîtra mon véritable chiffre d'affaire. Jamais ils ne sauront la vérité. Mes employés travaillent plus que ce qu'autorise la loi. Beaucoup plus. C'est mal, OK, mais qui le sait? Alors dire qu'une entreprise est formelle parce qu'il y a un syndicat ou qu'on est déclaré à la chambre de commerce, bof. Les employés ici n'ont même pas de contrat de travail."

Avec un contrat, si tu les licencies, c'est pour toi tous les problèmes. S'ils n'ont pas de contrat, ils ne peuvent rien faire. Pas de contrat, pas de trace, et même les cotisations à la sécurité sociale, je peux toujours dire, qu'ils ont travaillé ici, mais que c'est fini. C'est comme ça que font les entreprises pour éviter les problèmes avec les employés. Je me souviens, il n'y a pas si longtemps, une entreprise avec 221 salariés. Ils avaient des problèmes fiscaux et puis ils ne voulaient pas que les salariés puissent avoir trop d'ancienneté. Alors ils ont fomenté une grève. Elle était dirigée par un type de l'extérieur, et ils l'ont acheté. Il a vendu la grève. L'entreprise s'est déclarée en faillite, ils ont mis le drapeau rouge et noir, elle a fermé ses portes... et juste à côté, ils ont ouvert une nouvelle entreprise, avec les mêmes employés, une autre raison sociale, et l'histoire s'est terminée. Alors ça c'est formel? Certainement pas. Jamais ils ne connaîtront le chiffre d'affaire, jamais ils ne connaîtront le nombre d'employés, jamais ils ne mesureront la valeur ajoutée, jamais. Dans ma boite, on doit déclarer environ 15% de la valeur ajoutée réelle. S'ils veulent un jour s'en sortir aux impôts, il faudra professionnaliser les services, perfectionner les méthodes contre la fraude et l'évasion. Et c'est pas pour demain"

2. P., le rémouleur.

"Je viens de l'Etat de Guanajuato, et j'ai toujours été pauvre, toute ma vie. Mon père est mort à la mine, il n'avait plus de poumons. Ma mère est morte plus tard, du diabète. Moi, j'ai étudié jusqu'en seconde année d'école primaire, pas plus. C'est pour ça que je ne sais pas lire. Mais j'ai envoyé mes enfants à l'école, pour que eux, ils sachent. J'ai commencé à la mine à 12 ans, comme apprenti. Puis il y a eu une compression du personnel, je suis tombé dedans. Voilà comment je suis arrivé ici, à la capitale, à l'âge de 20 ans. Je suis arrivé un dimanche avec ma femme, et le mercredi suivant j'avais une place dans une grande entreprise d'aiguisage. Il y avait plus de 1 000 employés et j'y suis resté 16 ans. J'étais payé au salaire minimum et on s'en sortait plus ou moins. Mais j'étais usé, le bruit, la chaleur, vous connaissez peut-être? Je suis parti. J'avais 38 ans, c'était en 1969, et il a fallu se battre pour obtenir mes indemnités. Ils m'ont donné 10 000 pesos, et c'est comme ça que je suis devenu rémouleur."

"Un ami du pays m'a enseigné le métier. Je me suis acheté un vélo, un petit moteur, et voilà comment je vis depuis 18 ans, avec ma femme et mes 11 enfants. Je gagne environ 100 000 pesos par semaine. Dans une usine, sans études, ils ne me paieraient que 40 000, le plus bas des salaires minimum."

"Je sors de chez moi à 8 heures du matin, j'amène les enfants à l'école, et à 10 je commence. Je vais chercher mon vélo. Je le dépose dans un petit atelier de mécanique, pour la nuit. Je paie 5000 pesos par mois pour ça. Et puis je vais dans différents arrondissements, ça dépend des jours, et je commence à siffler. Tout le monde sait ici à Mexico, que lorsqu'on entend le sifflet, c'est que le rémouleur est là. Les gens, les femmes de maison qui m'entendent par la fenêtre me donnent leurs couteaux, leurs ciseaux, etc. Il y a les gens dans la rue, et puis quelques clients fixes: deux ou trois fabriques qui me donnent du travail tous les 20 jours (une vingtaine de paires de ciseaux), quelques boucheries, des marchés. Je finis ma journée vers 4, 5 heures, parfois plus tard si j'ai une commande."

"J'ai parfois des problèmes avec la police. Il faut un permis pour faire le rémouleur dans la rue, et je n'en ai pas. Il faudrait que je paie des impôts. Ils me disent qu'ils vont m'amener au poste, pour me faire peur. Et puis après, ils n'en parlent plus. Je leur paie un coca et c'est tout. 500, 1 000 pesos, c'est pas grand chose. En général, j'essaie de les mettre dans ma poche. Lorsqu'ils sont au carrefour et que je passe, je leur demande s'ils ne veulent pas que j'affûte leurs couteaux. Et comme ça, on devient amis; Ca vaut mieux, parce que sinon, c'est le poste. Je leurs dis que je suis vieux, qu'ils ne veulent plus de moi nulle part à cause de l'âge, et que je dois me battre pour faire vivre ma famille. C'est vrai, et ils me laissent en paix."

"Je préfère travailler seul parce qu'avec un apprenti, il faut trouver des clients pour deux. Grâce à Dieu, j'ai du travail, j'ai acheté ma maison. Je suis vieux mais je peux encore continuer. Chaque année, je retourne au pays. Guanajuato, vous connaissez? En haut du "cerro" on voit toute la plaine: Irapuato, Islao, Salamandra. C'est beau!"

Il faut donc distinguer le segment productif des micro-activités de l'ensemble des entreprises qui pratiquent la fraude et l'évasion fiscales, même s'il existe une intersection non vide entre ces deux sphères. Ces deux univers ayant pour caractéristique commune d'appartenir partiellement l'économie non enregistrée, elles ne recouvrent ni les mêmes unités productives, ni les mêmes individus. D'un côté, on trouve **une stratégie du capital** pour abaisser les coûts de production et accroître les profits, propres à des unité de taille moyenne ayant pignon sur rue. **De l'autre, c'est le facteur travail qui est mis à contribution**, pour assurer la survie d'unités domestiques (une survie parfois, mais rarement, confortable), où prédomine l'auto-emploi. En termes de flux, on peut penser que la sous-déclaration due à la fraude fiscale biaise principalement le PIB, tandis que le non-enregistrement du secteur informel introduit des distorsions sur le volume d'emplois.

Le tableau suivant récapitule les trois dimensions majeures de l'économie non enregistrée, en mentionnant quelques caractéristiques de contour, de mode de saisie et de type d'intégration dans les comptes nationaux.

TABLEAU I-4.1

LES TROIS DIMENSIONS MAJEURES DE L'ECONOMIE NON-ENREGISTREE

	SECTEUR INFORMEL	FRAUDE, EVASION FISCALE	ACTIVITES ILLICITES (trafic de drogue)
UNIVERS	Unités économiques non enregistrées	Unités enregistrées sous-déclarant	Unités illégales
LOGIQUE DE PRODUCTION	Survie, auto-emploi organisation traditionnelle	Baisse des coûts de production	Surprofits délictueux
MODE DE SAISIE	Enquêtes directes	Audits de types fiscaux	Méthodes indirectes (flux physiques)
INTEGRATION A LA COMPTABILITE NATIONALE	Ouverture spécifique comme secteur institutionnel	Correction du biais dû à la sous-évaluation	Réestimation par produits

On peut rapprocher cette typologie des formes de l'économie non enregistrée de celle proposée par des auteurs colombiens, qui distingue cinq groupes (5).

a. La production non enregistrée et non marchande de biens et services qui sont réalisées à travers le travail non rémunéré et qui sont destinés à l'auto-consommation, que ce soit par le troc ou les transferts sans contrepartie.

a1. La production domestique pour l'autoconsommation qui substitue des biens et services que l'on peut acquérir sur le marché.

a2. La production communautaire d'entre-aide sans but lucratif.

b. La production non enregistrée de biens et services de caractère marchand.

b1. Celle qui a un caractère légal (ou au moins non illégal) et est réalisée par des unités de petite taille. Ce type d'unités s'intègre mal au système de réglementations juridiques, et de ce fait sa production n'est en général pas enregistrée officiellement.

b2. Le sous-enregistrement de la valeur ajoutée des firmes modernes, qui résulte d'une série de pratiques frauduleuses, ou "quasi frauduleuses" (lois du travail, fiscales, comptables).

b3. La production de biens et services ouvertement illégaux réalisée par des établissements petits ou grands: contrebande, usure, trafic de drogue, prostitution, etc.

Il est clair que notre objectif de mesure du secteur informel ne concerne que la rubrique **b1**.

---

5) LOPEZ L.H., HENAO M.L., SIERRA O.,"El sector informal en Colombia: estructura, dinámica y políticas", mimeo, Universidad de Antioquia, Medellin, 1986, p.6-7. Traduction personnelle.

3. L'établissement comme unité de base

Enfin, la troisième précision que nous voudrions apporter sur les contours de la prise en compte du secteur informel, a trait au choix de l'unité statistique de base pertinente pour le mesurer. Un des problèmes majeurs dans la mesure du secteur informel provient de la non adéquation entre les unités économiques informelles et l'emploi informel. S'il existe une relative superposition entre types d'établissements et la qualité des emplois qu'ils procurent à leurs employés, il existe des zones d'intersection. Ainsi, les entreprises modernes n'exercent pas toutes conformément aux lois du travail, et distribuent parfois des salaires inférieurs aux minimums légaux, ou bien ne déclarent pas tous leurs employés aux organismes de sécurité sociale. Ce phénomène a été dénommée "**non-codification du salariat**" par B.LAUTIER (6). En sens inverse, certains travailleurs indépendants du dit secteur informel perçoivent des revenus largement supérieurs à ceux enregistrés dans les grandes firmes. Devant ce dilemme qui impose de choisir entre ces deux options, les impératifs de mesure de l'ensemble des flux économiques conduisent à privilégier l'optique " **établissement**" plutôt que l'optique "**ménage**". Ce n'est qu'en retenant l'unité de production comme individu statistique primaire que l'on s'assure de pouvoir mettre en relation le capital et le travail qui se combinent pour réaliser une certain niveau de production. La conséquence de ce choix sera que deux individus appartenant à la même unité de production seront classés actifs informels, indépendamment du statut qu'ils peuvent occuper au sein de l'entreprise.

IB - CHOIX D'UN CRITERE D'APPARTENANCE:

Ayant clarifiés les principes de base fondant le concept de secteur informel, voyons maintenant quelle pourrait en être la définition précise et sa position relative dans le système de comptes nationaux. Pour retracer le circuit économique complet et mettre en lumière les articulations qui relient le secteur informel au reste de l'économie, il est nécessaire de pouvoir isoler ce secteur productif de manière autonome dans la comptabilité nationale. Or, c'est précisément le rôle que jouent les secteurs institutionnels. Des cinq secteurs de base que la comptabilité nationale retient suivant la fonction économique principale des unités

---

6) LAUTIER B.,"Codification étatique et codification privée du travail salarié en Amérique Latine (Brésil, Colombie", Colloque "Politiques d'ajustement en amérique Latine, entre la contrainte externe et l'impératif de cohésion sociale", GREITD, Buenos Aires, oct.1989, 35p.

productives (sociétés et quasi-sociétés, institutions financières, administration publique, institutions privées sans but lucratif au service des ménages, ménages et entreprises individuelles), c'est à la dernière catégorie que le secteur informel appartient. Mais il ne s'identifie pas aux entreprises individuelles. Un certain nombre d'entre elles, de type artisanales, n'exercent pas en marge des régulations publiques. Ainsi à Mexico, près de 43% des actifs employés dans des unités de moins de six personnes le sont dans des entreprises possédant une raison sociale. Certaines mêmes sont éminemment "modernes", au sens où elles emploient principalement du travail très qualifié, des technologies de pointe (informatique, électronique, etc.), dans des secteurs à haute valeur ajoutée. Il est donc nécessaire de pouvoir différencier les entreprises individuelles "formelles", qui existent à la fois dans les pays développés et les PED, et le secteur informel qui représente une forme de production spécifique des pays du tiers monde.

Ceci nous amène à nous poser la question du critère de partition qui permet d'identifier ces deux types d'entreprises individuelles. Parmi les variables habituellement employées pour isoler le secteur informel, trois d'entre elles retiennent l'attention des spécialistes : **la taille, l'affiliation à la sécurité sociale et l'enregistrement fiscal**. Quels sont les problèmes posés par chacun de ces critères?

1. La taille de l'unité économique

Le critère de taille se révèle inopérant pour plusieurs raisons, même si faute de mieux, il peut s'avérer un bon indicateur statistique. D'abord, parce qu'il n'est pas commensurable avec le principe de forme juridique qui régit la définition des secteurs institutionnels. Une micro-entreprise pourra suivant les cas, appartenir soit aux sociétés et quasi-société, soit aux entreprises individuelles "formelles", soit enfin au secteur informel. Ensuite, parce que la question du seuil en deçà duquel une unité devrait être déclarée informelle n'a pas trouvé de solution acceptable. Toutes les tentatives visant à justifier empiriquement une limite fixe (moins de 10 employés par exemple) ou variable suivant les branches (inférieure à 5 dans l'industrie et 3 dans le commerce ou les services) se montrent peu convaincantes.

2. L'affiliation à la sécurité sociale

Moins encore que le critère de taille, le rattachement à un organisme de sécurité sociale ne nous semble un bon candidat pour définir le secteur informel. D'abord, comme nous l'avons évoqué précédemment, parce qu'il entretient l'ambiguïté entre emploi informel et unités économiques informelles. Nombre d'entreprises modernes possèdent un volant de main d'oeuvre précaire, à côté d'employés dotés d'un statut protégé. La dualité des marché internes du travail est même une des caractéristiques de la tendance récente de "flexibilisation" du marché du travail. Certaines entreprises publiques y ont aussi recours. Pourtant, il serait peu pertinent de classer ces entreprises dans le secteur informel, sous prétexte qu'un au moins de ses employés ne jouit pas de la couverture sociale légale.

Par ailleurs, dans la grande majorité des pays du tiers monde, seules les unités employant des salariés sont susceptibles de rattachement aux régimes de protection sociale. Les établissements constitués par des travailleurs et/ ou par des aides familiaux ou des apprentis, qui représentent la majorité des unités et de la population active informelle, ne jouissent pas de droit d'une couverture sociale. Même si, souvent, ils peuvent bénéficier d'un régime volontaire. Par conséquent, une unité économique peut parfaitement remplir toutes les conditions imposées par la loi sans pour autant être rattachée au système de protection sociale.

3. L'enregistrement fiscal

A notre avis, il vaut mieux adopter un critère fondé sur le non-enregistrement administratif. Dans la kyrielle des démarches administratives que doit remplir tout individu qui désire exercer une activité économique (nous avons identifié plus de six agences publiques au Mexique, devant lesquelles doit nécessairement s'inscrire toute unité économique, si elle veut être parfaitement légale), **l'enregistrement fiscal nous semble le plus pertinent**. En effet, toute activité économique, quel que soit son secteur d'activité, qu'elle soit localisée en ville ou en milieu rural, doit nécessairement être déclaré sous un régime ou un autre devant l'administration fiscale. Donc l'enregistrement fiscal assure une règle universelle, sans clause dérogatoire, avec une couverture nationale homogène; il est de plus lié à la forme juridique selon laquelle est constitué l'unité productive (7).

---

7) On notera que ce critère entretient un lien organique avec celui qui prendrait en compte la tenue ou non d'une comptabilité, complète ou simplifiée; les régimes fiscaux astreignant souvent les entreprises à des pratiques comptables bien définies.

Le type de régime fiscal qui régit chaque entreprise nous donne la clef de partition entre les secteurs institutionnels. Finalement, ce critère possède un avantage statistique notable, puisqu'avec l'obtention d'un seul indicateur empirique, on est à même de classer les unités de production dans un secteur institutionnel ou un autre. Dotée d'une personnalité morale, l'entreprise appartient au secteur des SQS. Lorsqu'elle ne possède pas de personnalité morale, soit elle s'acquitte de ses devoirs fiscaux (imposition au chiffre d'affaire ou au forfait) et elle sera classée comme entreprise individuelle formelle, soit elle n'est pas connue des registres fiscaux, et elle sera identifiée comme une entreprise individuelle informelle.

A ce propos, il faut marquer clairement la frontière entre le corpus législatif relevant de l'Etat de droit, et des pratiques coutumières pseudo-légales. En particulier, les unités doivent souscrire aux procédures réellement légales, sanctionnées par la loi, et non aux accommodements que prennent les autorités politiques pour tenter de contrôler tout un pan de l'activité économique qui leur échappe complètement. Ainsi, la taxe qui est prélevée journellement sur les commerçants qui exercent sur la voie publique (comme ambulants, dans des postes fixes ou semi-fixes) par les autorités municipales de la majorité des métropoles du tiers monde ne peut être assimilée au paiement de l'impôt sur les bénéfices, qui lui relève du droit commercial, et impose un certain nombre de contraintes juridiques aux micro-entrepreneurs (forme juridique, tenue d'une comptabilité, normes sanitaires, enregistrement dans une chambre de commerce ou d'industrie, etc.). **Cette démarche des pouvoirs publics relève plus de "l'informalisation" des procédures légales, que de la "formalisation" du secteur informel.**

La définition du secteur informel que nous avons adoptée, pose le problème de la comparabilité inter-temporelle (voire entre différents pays). Cette définition est susceptible de fluctuer au gré des changements de législation. Ce point n'est pas spécifique du secteur informel, puisqu'une politique de nationalisations, ou l'instauration de nouvelles règles fiscales pour les professions libérales, peut faire basculer certains segments d'un secteur institutionnel à un autre. En fait, cette restriction est largement tautologique. Notre indicateur d'informalité mesure le lien (ou plutôt l'absence de lien) réels directs qu'entretient l'administration publique avec une partie de l'économie nationale. Or l'enregistrement (voire l'enrégimentement) du secteur informel à l'intérieur du champ d'application de la législation fiscale ne se décrète pas. Elle ne peut être que le reflet qu'un accroissement du pouvoir de contrôle d'Etat sur ses administrés, traduisant une évolution profonde des relations économiques du pays, et donc ne relevant pas de la seule sphère du droit normatif.

A titre illustratif, nous présentons ci-après la répartition de la population active par secteurs institutionnels, telle que nous permet de l'appréhender l'enquête emploi mexicaine (8). La décomposition en quatre secteurs institutionnels pourrait être affinée, en considérant les institutions financières, l'administration privée, etc; ou tout autre partition jugée opportune. On note que le secteur informel emploie près d'un quart de la main d'oeuvre, tandis qu'un autre quart travaille dans les entreprises individuelles formelles.

TABLEAU I-4.2

L'EMPLOI URBAIN PAR SECTEURS INSTITUTIONNELS
(dans la zone métropolitaine de Mexico)
%

SECTEUR PUBLIC	SOCIETE ET QUASI-SOCIETES	ENTREPRISES INDIVIDUELLES "FORMELLES"	ENTREPRISES INDIVIDUELLES "INFORMELLES"	TOTAL
23.1	24.4	28.5	24.0	100

Source: A partir de ENEU (Encuesta nacional de empleo urbano), 3ème trimestre 1989.

IC - SECTEUR INFORMEL ET NON ENREGISTREMENT STATISTIQUE

La démarche adoptée précédemment, et la circonscription du secteur informel dans la comptabilité nationale ne suffit pas à épuiser le thème du non enregistrement statistique. Si la plupart des questions économiques que nous soulevions en introduction peuvent trouver des réponses à partir du cadre proposé, un grand nombre d'interrogation cruciale de l'économie du développement reste suspendu à une meilleure saisie d'autres segments de l'économie non enregistrée. En voici quelques unes:

---

8) Nous aurons l'occasion de revenir sur les résultats de cette enquête puisqu'elle constitue la source principale de l'analyse du marché du travail que nous mènerons dans la seconde partie de cette thèse.

– Le commerce trans–frontalier qui s'exerce à grande échelle entre de nombreux pays d'Afrique de l'Ouest est–il sensible aux changements de parité naira/Fcfa, et dans quelle mesure sa non comptabilisation dans les statistiques officielles biaise–t–elle toute analyse du commerce extérieur, ou de l'impact d'une dévaluation du Fcfa?

– La fuite de capitaux peut–elle, à elle seule, expliquer les déséquilibres de balances des paiements dans la majorité des PED? Les variations de taux d'intérêt sont–elles capables de l'enrayer et d'accroître l'épargne domestique; ou de permettre un rythme de croissance de l'offre de monnaie accru.

– La corruption des agents de l'Etat est–elle aussi coûteuse que le prétend H. de SOTO au Pérou?

– La fraude fiscale peut–elle être combattue et permettre le rééquilibrage des finances publiques?

– Enfin, quel est l'impact de l'économie de la drogue sur certaines économies (andines en particulier), et le développement régional.

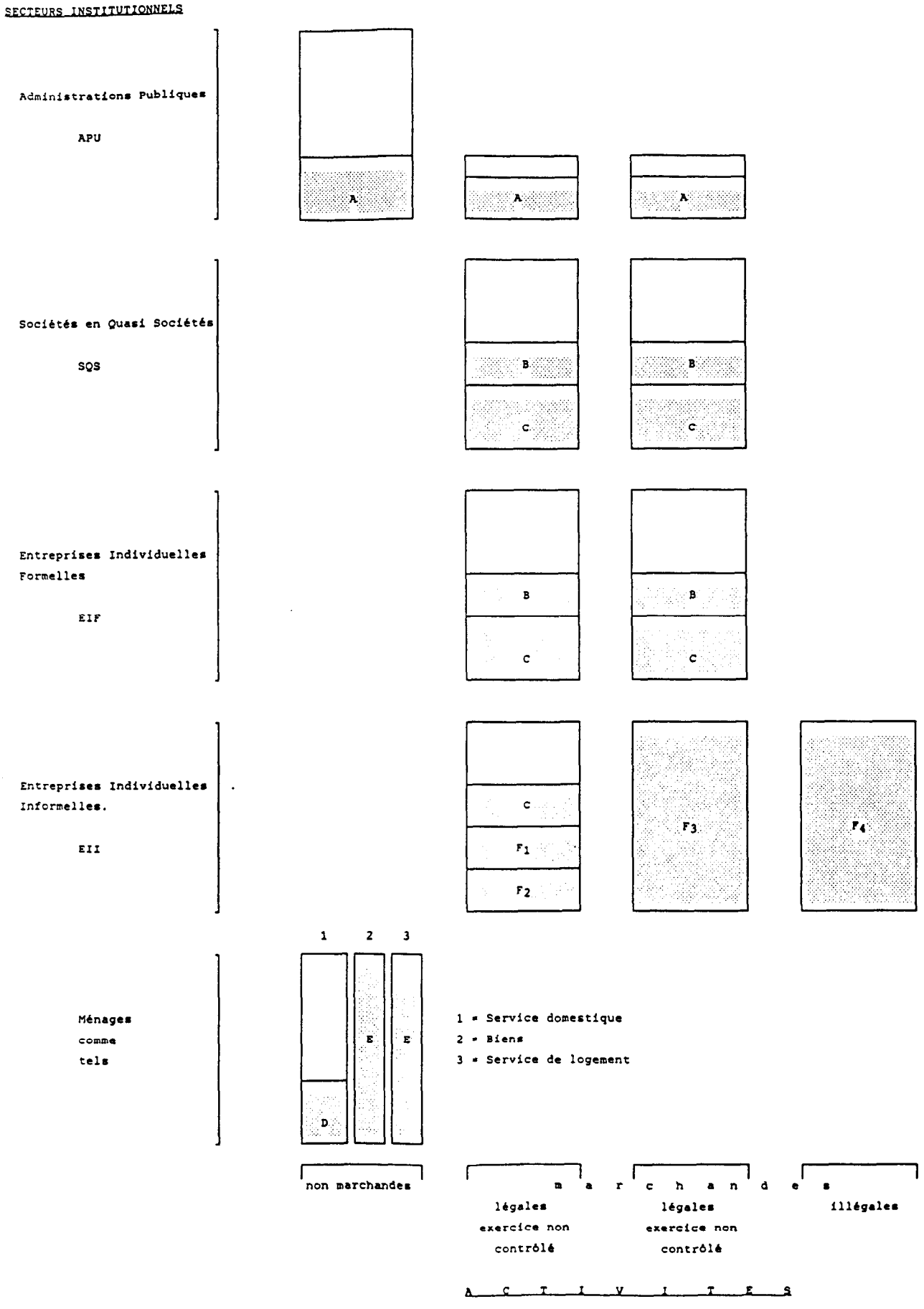
Notre proposition ne permettra pas d'apporter une réponse sérieuse à cette série de questions (non exhaustives). Par contre on peut identifier les lieux du système de comptabilité nationale où sont localisés les différents segments de l'économie non–enregistrée. Nous présenterons cette typologie à partir d'un diagramme (9).

---

9) La partie qui suit est tiré d'un document réalisé conjointement avec M.SERUZIER. Je le remercie d'avoir accepté que ces lignes soient reproduites ici. Voir ROUBAUD F., SERUZIER M., "Economie non energistrée par la statistique et secteur informel dans les pays en développement", Paris, 1990, 55p.

TABLEAU I-4.3

LE NON ENREGISTREMENT STATISTIQUE SELON LES SECTEURS INSTITUTIONNELS



1. Description du diagramme

Les surfaces proposées représentent des concepts, et n'ont aucun rapport avec de possibles grandeurs. Chacune d'entre elle représente une partie de la production nationale, quelle que soit sa destination (intermédiaire ou finale); il ne s'agit donc pas du PIB. Cette production est analysée selon deux dimensions :

- Les secteurs institutionnels : on ne distingue pas les SQS financières ou non financières, cette distinction n'étant pas nécessaire pour notre analyse. En revanche, au sein des ménages, on distingue d'une part les établissements formels ou informels appartenant aux entreprises individuelles, et d'autre part les établissements relatifs à la production des ménages "purs".

- Les activités : un premier partage distingue les activités selon qu'elles sont marchandes ou non; puis les activités légales ou non; et enfin, au sein des activités légales, celles qui doivent respecter des normes particulières pour être exercées (médecine, finance, jeu de hasard, prostitution, etc.) On remarquera que tous ces partages doivent être spécifiés pour chaque pays en fonction de sa législation (en France, par exemple, le métier d'expert comptable est contrôlé, alors que c'est celui d'économiste qui l'est dans certains pays d'Amérique latine).

On a dessiné un rectangle chaque fois qu'une production existe au croisement de ces deux dimensions. Quand le rectangle est partiel, il s'agit d'une production marginale dans le champ considéré :

- production marchande des administrations publiques;

- production de produits agricoles, de construction ou de service de logement par les ménages "purs".

Les parties blanches des rectangles correspondent à la production connue grâce aux informations recueillies dans le cadre de l'enregistrement statistique direct. Les parties grisées représentent les domaines de la production pour lesquels un tel enregistrement statistique n'existe pas.

2. Les différentes formes de non enregistrement statistique

On propose six formes différentes de non enregistrement statistique; et la dernière, qui correspond au secteur informel, prend elle-même quatre aspects différents.

A) Deux grandes catégories d'information peuvent entre autres relever de cette première forme du non enregistrement :

- certains comptes spéciaux non repris dans la comptabilité publique,

- une partie plus ou moins importante de l'aide internationale.

B) Il s'agit des unités institutionnelles qui font partie de la population théorique du secteur correspondant, mais qui sont absentes des statistiques, pour quelque raison que se soit, l'année considérée.

C) Cette catégorie de non enregistrement correspond à la sous déclaration des unités déclarantes (le plus souvent pour motif fiscal, mais la sous déclaration statistique peut encore avoir d'autres motifs).

D) Au sein de la production non marchande de services domestiques, il s'agit de l'emploi domestique non déclaré à la Sécurité sociale.

E) Ces activités réalisées par les ménages "purs" ne sont généralement pas directement recensées par les services statistiques.

F) Le non enregistrement en question est intérieur au champ proposé pour définir le secteur informel. Il n'en couvre pas la totalité, car une partie des établissements non enregistrés fiscalement peuvent cependant répondre aux enquêtes statistiques. En revanche, parmi ceux qui ne répondent pas, plusieurs motivations peuvent être constatées :

1 – l'établissement se situe en marge de la collecte statistique, sans avoir de motif particulier pour être dans cette situation;

2 – il y a volonté délibérée d'échapper aux enregistrements administratif et statistique;

3 – Cette même volonté existe; elle est rendue nécessaire compte tenu des normes particulières existantes pour l'exercice de l'activité; mais il n'y a pas volonté d'échapper à la police;

4 – l'exercice de ces activités nécessite également d'échapper au contrôle de la police.

Il est évident que ces différents contextes induisent des difficultés supplémentaires spécifiques pour la collecte d'informations indirectes.

Remarque *: L'emploi non déclaré échappe aussi en général à l'enregistrement statistique. S'il est le fait d'entreprises formelles, sa prise en compte n'intervient pas comme telle pour la mesure de la production. On peut cependant soupçonner qu'il s'accompagne d'une sous-déclaration de la production.*

II.- UNE STRATEGIE DE COLLECTE DES DONNEES: LA TECHNIQUE DES ENQUETES MIXTES

Maintenant que nous avons précisé notre définition du secteur informel, et la place qu'il doit prendre dans le système de comptabilité nationale, proposons-en une stratégie de mesure opérationnelle. Un principe simple doit guider notre réflexion: il faut systématiquement privilégier la mesure directe plutôt que les estimations indirectes, quand la première permet d'obtenir des résultats suffisamment fiables à un coût non prohibitif. Or cette condition est vérifiée dans le cas de la collecte des données sur le secteur informel par voie d'enquêtes. Ce constat nous amène à reconsidérer **les méthodes indirectes d'enregistrement du secteur informel** (comme l'usage raisonné du TES conçu par M.SERUZIER) (10), et à y voir un complément permettant d'équilibrer les comptes, une fois les informations de base recueillies.

---

10) SERUZIER M.,"Le T.E.S. au service de la mesure de l'économie non enregistrée. Propositions méthodologiques pour les pays en développement", STATECO, n.58-59, INSEE, Paris, Juin-sept 1989, pp.137-166.

Par ailleurs, la méthode des enquêtes mixtes pour mesurer le secteur informel s'intègre parfaitement au système d'enregistrement statistique promu pour d'autres segments productifs. Les répertoires d'entreprises et d'établissements sont un instrument idoine pour assurer le suivi des sociétés et quasi-sociétés pourvues d'un statut juridique légal. Par contre, ils perdent toute efficacité dans le cadre du secteur informel. En couplant répertoires d'établissements et enquêtes mixtes, chaque secteur institutionnel est associé à un mode d'appréhension spécifique, adapté à ses caractéristiques propres. Notre proposition peut être considérée comme une tentative pour améliorer les modes de saisie déjà effectués dans un certains nombre de pays, et dont les expériences tunisiennes et nigériennes sont les versions les plus accomplies (11).

Le pilier central d'un programme de mesure et d'intégration du secteur informel à la comptabilité nationale (et plus globalement au système d'informations statistiques national) consiste dans la réalisation d'une enquête nationale sur le secteur informel. C'est la seule manière d'obtenir des données statistiques de première main sur le secteur informel, qui remplissent exactement les besoins de la comptabilité nationale dans ce domaine. **La voie des enquêtes mixtes est l'unique moyen d'obtenir un univers statistiquement représentatif de l'ensemble des unités informelles** (qu'elles s'exercent dans un établissement spécifique, mais aussi de façon itinérante, sur la voie publique ou à domicile). **Cette technique consiste à sélectionner un échantillon d'unités économiques, auquel on appliquera un questionnaire spécifique sur l'activité informelle, à partir d'informations tirées d'une enquête auprès des ménages sur l'activité des individus.**

Pour chaque individu inclus dans la population active occupée, qui se déclare patron ou travailleur indépendant dans une unité satisfaisant la condition d'appartenance au secteur informel (ici le non-enregistrement fiscal), on applique le questionnaire sur le secteur informel. La force majeure de cette méthode réside dans le fait qu'une base de sondage issue d'un recensement des domiciles possède des propriétés d'exhaustivité bien meilleures qu'une base fondée sur un recensement des établissements; surtout dans le cas d'enquêtes sur des activités aussi "insaisissables" que celles du secteur informel.

Les enquêtes réalisées au Mexique et Pérou, se fondant sur cette stratégie d'échantillonnage, ont prouvé leur efficacité. Elles serviront de point de départ pour définir une stratégie d'échantillonnage réellement adaptée à la comptabilité nationale.

---

11) Voir CHARMES J. et MULLER P., ops.cits.

1. La couverture géographique de l'enquête et le choix de l'enquête filtre

Elle doit embrasser le territoire national. Deux options sont envisageables, au gré des spécificités du système d'enregistrement statistique en vigueur dans chaque pays. Au Mexique, l'enquête permanente sur l'emploi urbain (ENEU) ne couvre que seize des plus grandes métropoles. Pourtant, l'Institut de statistique envisage de réaliser à intervalles réguliers (la périodicité n'a pas encore été fixée) une enquête nationale sur l'emploi. Une première expérience a déjà été entreprise avec succès, en 1988. Elle couplait à l'ENEU deux échantillons complémentaires: un premier considérant le reste des autres agglomérations, et un second pour les zones rurales.

Une alternative à la mobilisation de l'enquête emploi, consiste dans l'utilisation des enquêtes budget-consommation. En général, celles-ci ont un caractère national, et saisissent l'ensembles des informations sur l'activité des individus nécessaires pour repérer les établissements informels. Cependant, le faible nombre de ménages enquêtés dans certains pays peut nuire à la qualité des résultats du module sur le secteur informel. Cette option a été retenue au Mexique et au Pérou, et les travaux sont en cours (voire annexe).

Bien sûr, le recensement de population peut servir de base de sondage. Son utilisation pour réaliser une enquête sur le secteur informel requiert deux conditions. En premier lieu, il faut que les délais entre le recensement et l'enquête sur le secteur informel soient réduits au minimum. Deuxièmement, les informations sur l'activité, nécessaires pour identifier les patrons d'unités informelles, doivent être incluses dans le questionnaire du recensement. En général, et pour des raisons évidentes de coût, ces conditions ne sont pas remplies. Nous noterons toutefois avec intérêt le soin apporté à la mesure de la pluri-activité dans le dernier recensement du Burkina Faso (12).

En l'absence d'enquête nationale intégrale, il est toujours possible de réduire la première étape de l'enquête mixte (celle qui s'adresse aux ménages) à son strict minimum. Sur la base d'un échantillon de ménages ou d'individus, représentatif au niveau national, on peut se contenter de ne recueillir dans cette première phase que la situation sur le marché de l'emploi (actif ou inactif), le statut d'activité (patrons ou travailleurs indépendants vs. salariés, aides familiaux et apprentis), et le secteur institutionnel de l'unité économique dans laquelle ils travaillent (informel ou autres).

---

12) CHARMES J., "Pluri-activité des salariés et pluri-activité des agriculteurs. Deux exemples de mesure et d'estimation: Italie et Burkina Faso.", présenté au colloque "Espace et travail clandestin", Poitiers, avril 1990, 16p.

La couverture nationale de l'enquête est l'occasion d'apporter une précision sur l'univers géographique ou sectoriel du secteur informel. Il n'y a pas de raison a priori de réduire son champ aux seules zones urbaines, ou aux activités non agricoles. Si jusqu'à maintenant, on a plutôt parlé de secteur informel urbain, c'est plus parce que les zones rurales ont toujours été le parent pauvre du système d'enregistrement statistique, que sur la base d'arguments économiques pertinents. Les résultats les plus récents des enquêtes menées au Burkina Faso prouvent l'importance du secteur informel en milieu rural. Etant donné que cette enquête nationale sur le secteur informel sert avant tout à la comptabilité nationale au moment du changement d'année de base, sa périodicité s'ajustera sur celle de la construction d'une base nouvelle (dans le meilleur des cas, par quinquennat, voire tous les dix ans). On ne peut pas en demander moins à un système statistique, pour prendre connaissance de l'évolution de l'emploi, ou de la consommation de ses résidents.

2. Sélection de l'échantillon

Il faut pouvoir réviser le processus de sélection de l'échantillon représentatif en fonction de la définition du secteur informel que nous avons adoptée. Nous avons vu que le nombre d'employés dans les unités économiques n'était pas le meilleur critère pour délimiter les contours précis du secteur informel. **Il est donc nécessaire d'introduire une question additionnelle dans le module adressé aux ménages, permettant d'identifier le régime fiscal des établissements**. Au Mexique cet item est déjà présent dans l'enquête emploi, et donne la possibilité de classer la population active selon son secteur institutionnel d'appartenance. Le coût d'un tel ajout est négligeable.

Une difficulté peut cependant se faire jour. Si chaque individu est à même d'évaluer le nombre approximatif d'employés dans son unité, il ne connaît pas forcément son statut juridique. Dans la mesure où l'échantillon d'établissements informels n'est issu que des réponses faites par les entrepreneurs informels, qui savent quel est le statut légal de l'établissement qu'ils dirigent, le problème est levé. Seulement dans le cas où, pour des raisons de représentativité statistique (nombre insuffisant de patrons et indépendants informels dans l'échantillon-ménage), il faudrait identifier les unités informelles à partir des travailleurs dépendants, on devrait s'assurer de la congruence des réponses en croisant divers indicateurs sur l'établissement (taille, branche, déclaration du statut juridique par l'employé) . Les cas litigieux seraient en tout état de cause peu nombreux.

3. Réduction des décalages temporels

Il faut réduire au minimum les décalages temporels entre la première et la seconde phase de l'enquête. Comme nous l'avons vu, le refus de répondre à l'enquête n'est pas un problème considérable. Par contre, la localisation des unités après un certain laps de temps n'est pas aisée, compte tenu de la forte rotation et des lois démographiques affectant le secteur informel. Il faut donc envisager une application du questionnaire auprès des établissements le jour même, voire le lendemain. En aucun cas, les délais ne doivent dépasser quinze jours.

4. Prise en compte de l'activité secondaire

L'obtention d'un échantillon représentatif de l'ensemble des unité informelles nécessite que toutes les activités productives d'un individu soient enregistrées. Prenons le cas d'un fonctionnaire qui, une fois sa journée terminée, fait office de taxi informel avec sa voiture personnelle. Pur repérer l'unité économique informelle de la branche des transports que dirige ce chauffeur de taxi, il faut connaître à la fois son activité principale et son activité secondaire. La non prise en compte du phénomène de la pluri-activité tendrait à sous-estimer le poids réel du secteur informel dans l'économie. Aussi est-il nécessaire de soigner la procédure de saisie de l'activité secondaire des actifs dans l'enquête emploi. Cet effort ne peut que servir ces mêmes enquêtes, dans leurs objectifs spécifiques.

5. Des questionnaires adaptés

Nous n'insisterons pas sur les modalités spécifiques d'enregistrement, que doivent retenir les questionnaires. Il est aujourd'hui assez clair qu'on ne peut mesurer la production du secteur informel comme on le fait dans le cas des plus grandes entreprises nationales ou transnationales. Ni le rythme de l'activité, ni la rémunération du travail, ni l'estimation des principaux agrégats de production ne suivent les critères standards imposés par la tenue d'une comptabilité harmonisée. Le chemin a été bien balisé par la pléthore d'enquêtes ponctuelles, et d'expériences capitalisées, déjà réalisées à travers le monde. Il faut toutefois tenter d'aboutir à des procédures de saisie suffisamment homogènes, de façon à permettre l'usage de chaînes de traitement informatisées des résultats.

6. La participation des comptables nationaux

Par contre, nous insisterons sur le fait que **la direction des comptes nationaux doit participer** (exclusivement ou en collaboration avec d'autres directions de l'institut de statistique chargées de l'enquête) **à l'élaboration du questionnaire**. C'est elle qui doit définir avec la plus précautionneuse attention le type d'informations dont elle a besoin pour élaborer ses propres comptes. Même si souvent les comptables nationaux ne sont pas les mieux armés pour aborder les problèmes de terrains que pose la mesure du secteur informel (les statisticiens d'enquêtes disposent en général d'une meilleure connaissance du milieu), ils doivent intervenir en première analyse, pour établir une liste exhaustive des concepts et grandeurs qui, en dernière analyse, leur serviront pour établir toutes la séquence des comptes de flux. Les spécialistes du secteur informel se chargeront d'assurer la compatibilité entre la terminologie de la comptabilité nationale et la réalité quotidienne des producteurs informels. Si la plupart des enquêtes sur le secteur informel ne sont que d'un usage limité lorsqu'il s'agit d'en intégrer les résultats dans les comptes nationaux, c'est bien à ce manque de collaboration qu'on le doit. Cette coopération entre diverses branches statistiques a en outre le mérite de concourir à une meilleure intégration des différentes directions des instituts de statistique.

7. Le suivi dans le temps

Si l'enquête nationale sur le secteur informel nous permet de construire l'ensemble des comptes du secteur informel (au moins jusqu'au compte de répartition) pour l'année de base, **il faut proposer une solution opérationnelle pour le suivi dans le temps de ce secteur**. Puisqu'il n'est pas concevable de répéter une telle opération chaque année, pour des raisons de coût, il faut recourir à d'autres sources. Encore une fois, les enquêtes emploi (et toutes les autres enquêtes auprès des ménages) s'avèrent être un instrument idoine pour l'élaboration d'indices d'évolution. Cette option permet de sortir les enquêtes emploi de l'état de "sous-emploi" dans lequel elles se trouvent actuellement. L'expérience italienne de l'ISTAT, avec la constitution d'unités standards de travail, qui a conduit à une réévaluation de 15% du PIB italien en 1985, en est le meilleur exemple (13).

---

13) SIESTO, V., "Concepts and methods involved in the last revision of Italy's GDP", in European Conference on medium term economic assessment, ISTAT, oct.1987.

Etant donné l'extrême proximité qui existe dans le secteur informel, entre la somme des rémunérations distribuées (sous forme de salaires ou de bénéfices des entrepreneurs individuels) et le montant de la valeur ajoutée créée, liée à la faible importance des impôts versés et des subventions d'exploitation, on peut construire un indicateur reflétant fidèlement l'évolution de la valeur ajoutée dans le secteur informel (14). On peut donc suivre année après année, avec un degré de fiabilité acceptable, l'évolution du compte de répartition dans le secteur informel, sur la base des enquêtes emplois, ou de toute la batterie des enquêtes légères sur les revenus que génère chaque année l'institut de statistique d'un pays.

La couverture nationale peut ne pas être assurée systématiquement, auquel cas il faudra faire des hypothèses sur la dynamique différentielle des régions. Pour les variables qui ne sont pas observées (comme les consommations intermédiaires, la formation brute de capital fixe, le montant des impôts et des droits, ou encore les intérêts versés), il sera toujours possible de reconduire la structure observée pour l'année de base, ou de les estimer à partir de relations économétriques plus sophistiquées. On pourrait compter sur une nouvelle enquête nationale sur le secteur informel, pour réajuster la composition réelle des divers postes des comptes. En tout état de cause, en disposant de la masse salariale, et de la rémunération des entrepreneurs individuels, qui sont connus par la seule question sur les revenus dans l'enquête emploi ou l'enquête budget–consommation, on tient l'immense majorité des flux économiques qui animent le secteur informel. Cette procédure suppose un minimum d'harmonisation entre les concepts employés dans les statistiques du travail et celles recueillies auprès des établissements (notion de population active, nomenclature de branches, période de référence), harmonisation qui par ailleurs est une nécessité.

---

14) Nous avons proposé dans un article précédent, un exercice utilisant l'enquête emploi mexicaine pour estimer le poids de la valeur ajoutée du secteur informel dans le PIB national. Voir ROUBAUD F., "La valeur ajoutée du secteur non enregistré urbain au Mexique: une approche par l'enquête emploi", STATECO n., Paris, mars 1989, pp..

De toute manière, tout est mieux que de faire croître le secteur informel, branche par branche, au même rythme que les entreprises les plus importantes, pour lesquels ont disposent d'indices mensuels, trimestriels, ou annuels (enquêtes industrielles, commerciales, etc.). Pourtant, c'est bien de cette manière que procède la plupart des comptabilités nationales des PED, en déniant toute autonomie au cycle productif des petits et moyens établissements, par rapport aux grandes firmes. Cette solution est d'autant plus absurde que certaines théories économiques affirment que le secteur informel évolue en opposition de phase par rapport à la dynamique du secteur moderne. Ainsi des salariés licenciés de la grande industrie du cuir ou du textile, pourront être tentés de s'établir à leur compte, en créant des unités informelles, et en mobilisant éventuellement certains membres de leur famille. Ce qui enregistré comme une perte d'emplois d'un côté, correspond à une création ailleurs, sur un autre segment productif, dans le secteur informel.

CONCLUSION:

Dans ce chapitre, nous proposons une méthodologie intégrée d'inclusion du secteur informel à la comptabilité nationale, sur une base permanente. Par là, nous espérons pouvoir enfin mesurer le poids du secteur informel et analyser ses articulations avec le secteur moderne; bref comprendre la dynamique réelle du secteur informel et son rôle dans les économies des PED. En en faisant un secteur institutionnel de la comptabilité nationale, on se donne les moyens d'élaborer des politiques macro-économiques globales ou sectorielles, qui puissent prendre en compte les effets indirects qu'elles risquent de provoquer, vu le degré d'imbrication entre segments productifs. Notons que l'utilisation de l'enquête nationale sur le secteur informel préconisée pour servir d'input à la comptabilité nationale, ne correspond qu'à l'usage minimum qu'on peut en faire. Elle peut aussi servir en soi, comme fondement statistique de politiques d'emplois ou de revenus, voire servir de support à des modules d'enquêtes spécifiques, analysant dans le détail un point ou un autre (mobilité professionnelle inter-sectorielle, liens commerciaux entre grandes et petites unités, mode de financement, etc.). En particulier, les enquêtes mixtes permettent d'établir un pont entre les caractéristiques des unités domestiques (volet ménages des enquêtes emplois ou budget-consommation) et celles de unités de production. Ce point est crucial pour l'analyse du secteur informel, lorsqu'on sait la forte superposition qui existe entre ces deux univers.

Notre approche du secteur informel a le mérite de renouer avec l'expérience, aujourd'hui quelque peu tombée en désuétude en France, des Matrices de Comptabilité Sociale (MACS; SAM: Social Accounting Matrices, en anglais). Alors que les objectifs que se fixait cette "mouvance" n'ont jamais été aussi actuels (Qui profite du développement? Comment se reproduisent les inégalités? Comment se créer la pauvreté? Les besoins essentiels sont-ils satisfaits? (15), on ne peut que déplorer la marginalisation progressive de cette tentative de renouveau de la comptabilité nationale. Peut être que l'absence d'un cadre institutionnel adéquat, un objectif originel trop ambitieux, ont nui à la poursuite de cette voie d'analyse. En cherchant à désagréger le secteur des entreprises individuelles entre unités formelles et informelles, on se donne les moyens d'interpréter avec plus de rigueur les relations entre unités économiques dans la sphère de la production, tout comme l'identification de groupes sociaux décomposant le secteur des ménages devrait permettre de comprendre les interactions entre les groupes ainsi isolés, et la répartition des revenus. Notre proposition s'inscrit directement dans la lignée des travaux sur les MACS, comme un premier pas vers la construction complète d'une vraie MACS, servant à "**l'étude simultanée (i) de la production de biens et services et des emplois qui en sont faits et (ii) des revenus et de leur distribution**" (16).

Nous ne prétendons pas avoir clos le débat sur le secteur informel, ni avoir élaboré un " paradigme nouveau" de l'économie du développement. En soi, le secteur informel, ne dépasse pas le cadre de sa propre définition. En particulier, **il ne s'identifie avec aucune théorie**; pas plus que le secteur des administrations publiques de la comptabilité nationale, n'est le substrat d'une théorie de l'Etat, ni l'indicateur de chômage fondé sur une théorie du marché du travail. **C'est un indicateur descriptif d'un système productif national.** Il peut être le point de départ d'analyses économiques. Tout comme le découpage en branches d'activités, en secteurs institutionnels ou en sections productives, sa légitimité a priori n'est pas en cause. La fécondité de cette entrée se démontrera aux résultats auxquels aboutiront les études le prenant pour fondement. Nous lui donnons avant tout un rôle instrumental. Sa vocation est d'être réinjecté dans le système national d'information, pour que celui-ci reflète au mieux la réalité.

---

15) DECOSTER R.,"Vers un renouveau de la comptabilité nationale: les MACS (Matrices de comptabilité sociale)", STATECO n.31, INSEE, Paris, sept.1982, pp.63-92.

16) DECOSTER R., op.cit., p.64.

Son principe structurant est de pouvoir être appréhendé à partir d'une source statistique homogène. Les procédures de mesure statistique ne peuvent pas être les mêmes, suivant qu'on s'intéresse aux grandes entreprises nationales ou transnationales, ou aux marchands ambulants. La stratégie proposée permet d'atteindre un double objectif. **D'une part, elle offre une meilleure couverture du champ de la comptabilité nationale**, en approchant de manière directe, un univers habituellement estimé comme un résidu. Il semble en effet dommageable (pour ne pas dire scandaleux), que les secteurs qui devraient constituer les zones prioritaires d'intervention des pouvoirs publics, ne soient connus d'eux que sur la base d'hypothèses plus ou moins licites. **D'autre part, elle assure une meilleure fonctionnalité des critères d'analyse de la comptabilité nationale**, en différenciant des segments productifs, dont l'agrégation nuit à la compréhension des phénomènes économiques dans les PED.

On peut affirmer que, si le secteur informel est si mal connu à l'heure actuelle, cette réalité n'est pas due à la difficulté d'en effectuer la mesure quantitative, mais au fait que la comptabilité nationale a d'abord été conçue par et pour les pays développés, et ensuite calquée, sans tenir compte des spécificités nationales, aux pays en développement. A cela, vient s'ajouter l'effet de myopie propre aux "concepteurs", qui ont tendance à élaborer des nomenclatures détaillées, à saisir avec précision les fractures qui ordonnent l'univers qu'ils connaissent bien, et à créer des catégories de plus en plus grossières à mesure que le champ d'étude s'éloigne de leur connaissance pratique.

Notre position se situe en réaction aux "fondamentalistes" de la Science Economique, qui faute d'avoir trouvé un cadre théorique suffisamment seyant au secteur informel, se propose de le jeter aux orties (17). F.FOURQUET dans son remarquable ouvrage sur "**les comptes de la puissance**" avance l'idée que ce n'est pas la comptabilité nationale qui est soumise à la science économique, mais le contraire. Il écrit: "ce n'est pas la science économique qui est appliquée par les comptables nationaux, mais au contraire et de plus en plus, les comptables nationaux qui ont l'initiative en matière de science économique (au niveau macro), tandis que ceux que l'on considère comme les théoriciens, les professeurs d'université, en sont réduits à reprendre les catégories utilisées par les comptables nationaux, et à commenter les solutions adoptées par eux, soit pour les réfuter, soit pour les approuver" (18).

---

17) Voir par exemple PEATTIE L.,"An Idea in Good Currency and How It Grew: The informal Sector", World Development, vol.15, n.7, Great Britain, 1987, pp.851-860.

18) FOURQUET F.,"Les comptes de la puissance. Histoire de la comptabilité nationale et du plan", Encres, ed. recherches, Paris, 1980, p.347.

En fait, la comptabilité nationale n'a pas besoin de la science économique pour se définir. Elle se présente comme une "classification", une "représentation simplifiée", un "modèle" ou une "maquette" des opérations des agents économiques. Ce n'est donc pas marcher sur la tête, que de ne pas attendre que la théorie économique ait produit un corpus analytique acceptable pour tous, sur le secteur informel, pour créer une catégorie comptable le cernant. Et ce, d'autant plus qu'on affirme "qu'il n'y a pas de science économique" (19). S'il avait fallu attendre que les sociologues, les philosophes ou les politologues se fussent mis d'accord sur le concept de classes sociales, pour construire un indicateur tel que les catégories socio-professionnelles, bon nombre d'études empiriques se serait réduites à des exégèses, glosant les textes des maîtres. Bref, on ne saurait toujours rien sur les processus de reproduction, ou de différentiation sociale. Sans doute ce petit pas en avant, suscitera une réponse des théoriciens, qui seront alors à même de nous en dire un peu plus sur le développement. On peut d'ors et déjà envisager la construction de modèles macro-économiques, où le secteur informel serait intégré à part entière, et non pas présent à titre ornemental, comme c'est le cas aujourd'hui dans les modèles introduisant la notion de secteur informel (20).

En conclusion, ou le secteur informel trouve aujourd'hui le cadre de sa légitimité scientifique (dont notre proposition n'est peut-être qu'une solution parmi d'autres), ou il disparaîtra, non de la réalité économique des PED, mais de la préoccupation bienveillante du Prince.

---

19) FOURQUET F., op.cit.,p.363.

20) Ainsi au Mexique, deux modèles macro-économétriques (WHARTON, CIDE) produisent des indicateurs d'emploi informel, calculé comme le résidu entre la demande de travail issue de la fonction de production agrégée, et la croissance exogène de l'offre de travail (données démographiques).

Le département des comptes nationaux des Nations Unies s'y emploit. "Revised System of National Accounts: Preliminary Version of Selected Chapters", New York, 1988.

DEUXIEME PARTIE

SECTEUR INFORMEL :
STRUCTURE DU MARCHE DU TRAVAIL
ET DYNAMIQUE D'AJUSTEMENT

INTRODUCTION

On a longtemps cru que la croissance économique rapide qu'a connue le Mexique, et dans une perspective plus large l'ensemble des pays latino-américains, entre 1950 et 1980 était la solution naturelle aux problèmes d'emplois qui affectaient ces pays. Le sous-emploi massif qui caractérisait ces économies devait inéluctablement disparaître avec l'extension du secteur moderne (1). Il aura fallu de nombreuses années avant que cette version optimiste du développement soit battue en brèche.

La crise économique des années 80 aura bien sûr joué un rôle central dans cette remise en question. Il devint alors clair que les processus de croissance étaient réversibles, et que les étapes du développement n'étaient pas aussi linéaires et "naturelles" que les économistes avaient voulu le croire (ou le faire croire). L'intégration massive à une classe salariale hégémonique était bloquée. La formidable régression des salaires réels et de la capacité d'absorption de la main-d'oeuvre par le secteur moderne de l'économie replaçait le secteur informel sur le devant de la scène. Il recouvrait sa fonction essentielle dans les stratégies anti-crise mises en oeuvre par les ménages pour assurer leur survie. L'absence d'allocation chômage et d'indemnités de licenciement conséquentes, la faiblesse du système de protection sociale imposaient aux nouveaux arrivants et aux personnels débauchés par des entreprises exsangues une incorporation forcée au secteur informel. La baisse du pouvoir d'achat des ménages conduisait une proportion croissante de la population antérieurement inactive (vieux, femmes, jeunes) à intégrer le marché du travail. Sans que le phénomène n'ait jamais été proprement quantifié, l'emploi dans le secteur informel se remit à croître beaucoup plus vite que l'emploi formel, gonflant de ce fait le poids relatif du secteur dans l'économie.

Mais, dans une perspective historique de plus long terme, la disparition du secteur informel par "modernisation" n'a jamais été à l'ordre du jour (même aux plus beaux jours du "**miracle mexicain**"). Il revient sans doute au PREALC d'avoir souligné le premier l'excès de confiance dans les bienfaits du modèle de croissance choisi par les pays latino-américains pour éradiquer les phénomènes de pauvreté et de développement végétatif de l'emploi.

---

1) Qu'il soit défini comme l'ensemble des grandes entreprises, ou le secteur manufacturier.

N.E.GARCIA et V.TOKMAN se sont penchés en détail sur cette question (2). Le premier constat qu'ils font c'est qu'entre 1950 et 1980 la part de l'emploi formel urbain dans l'emploi urbain total n'a pratiquement pas évolué au Mexique. Elle est passée de 62.6% à 64.2%. Mais cet état de fait n'est pas la conséquence de la faiblesse absolue du processus d'accumulation (générateur d'emplois), mais d'une faiblesse relative. En comparant la période 1950-1980 en Amérique latine, aux années 1870-1910 aux Etats-Unis, parce qu'elles présentent des caractéristiques similaires dans le processus de développement des deux sous-ensembles, ils observent un dynamisme comparable de l'accumulation de part et d'autre. La différence fondamentale provient de **l'écart entre la capacité d'absorption de l'emploi par le secteur capitaliste et l'offre de main-d'oeuvre** dans les pays latino-américains. D'où la notion d'excédent structurel de main d'oeuvre.

Les auteurs (avec d'autres) identifient les facteurs de cette insuffisance relative de création d'emplois dans le secteur moderne. Du côté de l'offre, la croissance accélérée de l'offre de travail urbaine provient à la fois du rythme de croissance démographique, des migrations villes-campagnes et de l'augmentation des taux de participation (notamment des femmes). Mais contrairement à ce qui a souvent été affirmé, la dynamique de l'offre de travail n'est pas très différente de celle observée aux Etats-Unis pour une période comparable. Tout au plus exerce-t-elle une pression légèrement supérieure dans les pays latino-américains, mais ne permet pas d'expliquer la persistance du secteur informel. C'est en fait du côté de la demande de travail du secteur moderne que l'écart se creuse. Le tissu productif se caractérise par la coexistence de segments dont les niveaux de productivité sont fortement dissemblables. De plus, les écarts au lieu de se résorber progressivement, se maintiennent au cours du temps. C'est ce phénomène que les économistes latino-américains qualifient **d'hétérogénéité structurelle.** GARCIA et TOKMAN montrent que ce différentiel persistant de productivité entre secteurs productifs provient essentiellement de deux facteurs. En premier lieu, l'incorporation rapide de procédés technologiques importés (accentuée par la part du capital étranger dans la structure du patrimoine productif) biaise le développement vers des techniques de production très capitalistiques, incompatibles avec la disponibilité locale de facteurs (abondance relative de travail). Ce mode d'industrialisation tardive rend particulièrement coûteux la création d'emplois formels. Le second facteur qui joue contre la réduction des écarts est attribué à la structure particulièrement inégalitaire de la propriété du capital, et des restrictions qu'elle impose quant à l'accès au marché des capitaux.

---

2) GARCIA N.E., TOKMAN V., "Acumulación, empleo y crisis" investigación sobre empleo n°25, PREALC, Santiago, 1985.

Si l'analyse du présent comme du passé montre que le secteur informel est un trait caractéristique de première importance du marché du travail au Mexique, les projections que l'on peut faire à court et moyen termes nous assurent de sa pérennité. S.TREJO, dans un ouvrage intitulé "**De l'emploi pour tous: le défi et les chemins**" établit différents scénarios de création d'emplois à l'horizon 2000 pour l'économie mexicaine (3). A partir d'un modèle macro-économique simple de type keynésien (modèle input-output avec consommation endogène développé par MORISHIMA), il propose plusieurs sentiers d'emplois et leur répartition sectorielle. Dans aucun des cas de figure, le modèle de croissance hérité du passé ne permettra d'absorber un contingent d'environ un million de jeunes entrant sur le marché du travail au cours des prochaines années. Le secteur informel sera donc encore une fois appelé à "éponger" le surplus.

Toutes ces analyses rétrospectives ou prospectives montrent la nécessité de l'étude spécifique du secteur informel, pour tout ce qui touche aux problèmes d'emploi. C'est ce à quoi nous nous emploierons dans cette seconde partie. Nous montrerons en quoi le concept de secteur informel peut servir d'instrument d'analyse appropriée à l'étude du marché du travail. Notons que cet instrument n'est pas exclusivement (et peut-être même pas de façon prioritaire) adapté à l'étude de l'emploi. Nous verrons dans la troisième partie de ce travail, comment l'utiliser sur d'autres fronts (le problème de la sous-traitance ou du financement des activités). Mais les sources dont nous disposions nous incitaient à oeuvrer dans cette direction.

Dans son état actuel, l'étude du marché du travail en Amérique latine est caractérisée par deux types de restrictions, qui limitent fondamentalement la pertinence des diagnostics globaux portés sur le front de l'emploi et des revenus du travail. La première a trait aux sources d'informations empiriques. Les statistiques disponibles sur ces thèmes sont très partielles. Si les caractéristiques de l'emploi dans le secteur moderne sont relativement bien connues, grâce aux enquêtes permanentes sur les plus grandes entreprises du pays, le secteur informel est largement ignoré. Cet état de fait explique pourquoi l'économie du travail au Mexique cantonne son champ d'investigation aux seuls salariés du secteur moderne, et plus particulièrement des grandes entreprises manufacturières. Lorsque les économistes tentent d'élargir leur domaine d'étude à l'ensemble de la population active, leurs diagnostic relève plus de conjectures plus ou moins probables, appuyées sur des indicateurs indirects dont la fiabilité est pour le moins douteuse (notamment les données d'emplois de la comptabilité nationale).

---

3) TREJO R.S., "Empleo para todos. El reto y los caminos", FCE, Mexico, 1988, 198p.

Pourtant, il existe au Mexique une enquête sur l'emploi et l'activité, dans laquelle toutes les formes d'emploi sont saisies (qu'il soit formel ou informel). Mais l'information qu'elle recèle est largement sous-employée. La raison en est simple: jusqu'à aujourd'hui les chercheurs n'ont jamais eu accès aux données de base de ces enquêtes. Ils doivent se contenter des publications officielles qui sont loin de mettre en valeur les potentialités de l'enquête.

La seconde limitation aux études sur l'emploi et les revenus provient du fait que l'analyse du secteur informel s'intègre mal dans les cadres analytiques élaborés par l'économie du travail (4). Comme le note J.JATOBA dans un "survey" récent qu'il consacre à l'état des recherches sur le marché du travail en Amérique latine, l'économie du travail est un domaine relativement récent sur ce continent. C'est pourquoi l'essentiel de sa structure théorique est directement empruntée aux grands courants de pensée élaborés en Occident (5). Or la problématique de l'économie du travail dans les pays développés correspond à une configuration des structures d'emplois sans commune mesure avec celles que connaissent les PED. Si l'économie du travail a été particulièrement féconde ces dernières années, aucune des nouvelles théories proposées pour dépasser les limites du cadre néo-classique traditionnel ne peut être transposée telle quelle aux PED. Fondamentalement, c'est l'hétérogénéité des formes d'emplois et des modes de rémunération, dont le secteur informel est l'exemple par excellence, qui interdisent tout transfert méthodologique direct. C'est parce que les économies des sociétés occidentales sont avant tout des sociétés "salariales" que la plupart des analyses de la formation des revenus du travail repose sur les seuls salaires. Les théories du capital humain, du salaire "d'efficience" ou des contrats implicites ne s'accordent bien qu'avec des secteurs où le salariat est la norme (que ce soit en zone urbaine ou rurale). Tel n'est pas le cas dans le secteur informel où l'auto-emploi, la main-d'oeuvre familiale et non rémunérée est majoritaire. Que faire aussi des travaux sur les marchés internes qui ne peuvent se développer que dans des entreprises de taille respectable? Il faut bien convenir de l'inadéquation des théories du travail pour l'analyse de l'emploi dans le secteur informel, et partant des diagnostics d'ensemble sur le marché du travail des PED.

---

4) Ce n'est d'ailleurs pas un hasard si la dernière synthèse en date sur l'économie du développement, et particulièrement sur l'étude des marchés du travail dans les PED, ne traite pas du secteur informel. CHENERY H., SRINIVASAN T.N. (eds.), "Handbook of development economics", North Holland, tomes 1 et 2, Amsterdam, New York, Oxford, Tokyo, 1988-1989, 1773p.

5) JATOBA J., "Etat actuel de la recherche sur le marché du travail en Amérique latine", Travail et société, vol.14, n°4, OIT, Genève, oct.1989, pp.317-354.

Si ce dernier point n'a pu être résolu (élaborer une théorie intégrée du fonctionnement des marchés du travail dans les PED dépasse notre propre capacité d'expertise), le problème des sources, lui, a pu être partiellement levé. Pour la première fois, nous avons eu accès aux données originelles de l'enquête emploi pour la période qui va du second trimestre 1986 au dernier trimestre 1989 (6). Cette situation privilégiée nous a permis d'effectuer une étude en profondeur du marché du travail et du rôle qu'y joue le secteur informel. En contrepartie, les données sur le secteur informel issues de l'enquête-emploi ne permettent pas d'avoir une approche macro-économique globale de la place de ce secteur. Ainsi, toutes les informations nécessaires à ce type d'analyse (même dans la perspective de l'étude de l'emploi informel) comme le montant de la demande adressée au secteur informel ou les niveaux de productivité sont hors de notre portée.

Etant donné le volume d'informations disponibles (l'enquête-emploi couvre 16 des plus grandes villes du pays), nous avons délibérément choisi de n'étudier que le bassin d'emploi de la zone urbaine de Mexico. La dimension régionale sera donc absente de ce travail.

La richesse de nos sources nous a permis d'analyser des zones particulièrement méconnues de l'économie du travail au Mexique, et dans la plupart des pays en développement. Parmi les 11 thèmes prioritaires que mentionne J.JATOBA, et sur lesquels la recherche en économie du travail devrait se pencher dans les années à venir, nous en traiterons directement cinq (7). A savoir:

- les stratégies d'offre de travail des ménages, surtout dans des conditions économiques défavorables et avec les schémas inégaux d'accès à l'emploi et aux rémunérations qui en découlent;
- la mobilité professionnelle de la population active;
- la structure et la stratification du marché du travail;
- les relations entre le développement avec excédent de main-d'oeuvre et la structure de l'emploi et des salaires dans le secteur capitaliste moderne;
- l'emploi hors norme (travail à temps partiel, temporaire et illégal, ainsi que travail à l'extérieur, y compris à domicile).

---

6) Malheureusement, l'ensemble de ces données ne nous ont été transmises que très récemment, alors que notre travail était déjà très avancé. C'est ce qui explique que notre traitement des données temporelles n'a pu être aussi exhaustif que celui que nous avons réalisé, en coupe transversale pour le troisième trimestre 1987.

7) JATOBA J., op.cit. p.346.

Le premier chapitre est une tentative de validation de la proposition que nous avons faite au chapitre I-4, quant à la pertinence du concept de secteur informel. A partir des données fournies par l'enquête-emploi, nous décomposons la population active en quatre grands segments: le secteur public, les grandes entreprises privées, les petites et moyennes entreprises et le secteur non enregistré. Ce dernier secteur correspond à la définition que nous avons donnée du secteur informel, à partir du critère de l'enregistrement. Nous essayons d'apprécier à partir des techniques statistiques multivariées le degré de spécificité du secteur informel, tant du point de vue des entreprises qui le composent que de la qualité des emplois qu'il procure à ses membres.

Le second chapitre met à l'épreuve les thèses qui sont proposées dans la littérature économique sur le rôle et la composition du secteur informel, à partir des caractéristiques d'offre et de demande de travail. D'un point de vue strictement descriptif, il permet de mieux cerner le profil des membres et des établissements du secteur informel, relativement aux autres secteurs. On fait aussi le point sur un corpus d'hypothèses sur le secteur informel quant à l'importance des phénomènes migratoires, de la mobilité sectorielle, du rôle de la main d'oeuvre secondaire et des qualifications, du sous-emploi et de la pluri-activité.

Le troisième chapitre est spécifiquement consacré à la question centrale des revenus. Celle-ci est à la base de toutes les interprétations des mécanismes de fonctionnement des marchés du travail dans les PED. Nos sources nous permettent de saisir avec la plus grande précision le montant et les formes des revenus du travail dans le secteur informel. Ils sont systématiquement comparés à ceux que perçoivent les autres membres de la population active. Nous rappelons les principales modélisations du marché du travail dans les PED et tentons d'apporter des éléments de réponse aux principaux débats en cours dans ce domaine (théorie du capital humain, segmentation/concurrence).

Le quatrième et dernier chapitre aborde le problème de la dynamique d'ajustement des marchés du travail au cours des dernières années au Mexique. La décennie 80, marquée par une récession sans précédent, puis par des politiques d'ajustement particulièrement draconiennes, a eu des conséquences importantes sur l'emploi et les revenus. Partant des performances macro-économiques du Mexique au cours des dix dernières années, nous explorons en détail les mécanismes qui sont la source d'une véritable recomposition de la force de travail dans le bassin d'emploi de la capitale. Nos résultats nous amènent à discuter des évolutions prospectives probables des différents segments du marché du travail pour les prochaines années. Cette perspective temporelle conduit à affiner les conclusions émises précédemment, à partir des données en coupe transversale.

CHAPITRE II-1

LE SECTEUR INFORMEL EN QUESTION

UN DECOUPAGE EN SECTEURS INSTITUTIONNELS DU MARCHE DU TRAVAIL A MEXICO

INTRODUCTION:

L'objectif de ce chapitre est de répondre à deux questions. Le secteur informel (et par extension la partition secteur informel/secteur formel) est-il un objet théorique suffisamment opératoire et empiriquement identifiable, pour que son utilisation dans les analyses économiques s'avère riche de conséquences pour décrire et orienter les politiques de développement des PED?. Ensuite, s'il est possible de l'isoler, il conviendra d'en préciser les contours, d'en décrire la topologie dans sa diversité et en fonction de sa position relative par rapport à d'autres segments productifs.

La revue critique des différents concepts d'informalité menée dans la première partie (chapitre I-2) conduit à un profond sentiment d'insatisfaction engendré par la multiplicité des définitions avancées pour appréhender le secteur informel. Certaines se fondent sur l'offre de travail et les caractéristiques individuelles de la main d'oeuvre (niveau de qualification, origine migratoire ou ethnique, position au sein du ménage, âge ou sexe). D'autres partent de la demande de travail et identifient le secteur informel soit à partir de critères identifiant des types d'entreprises (branche d'activité, taille de l'établissement, technologies) soit en se basant sur les formes d'emplois qu'elles génèrent (montant des revenus, prestations sociales, contrats de travail, précarité). Mais toutes postulent à partir de raisonnements déductifs que le secteur informel est un instrument pertinent d'analyse. Or on peut mettre en doute cette assertion souvent non empiriquement fondée.

Ce doute revient à ce poser la question, en amont de toutes les spécification de **l'existence du secteur informel**. Malgré son apparente trivialité, cette interrogation n'est pas gratuite. Il semble même que tout aurait dû commencer par là. En effet, s'il est clair qu'il existe un fossé incontournable entre d'une part le cireur de chaussures ou le laveur de pares-brises, sans antécédent scolaire, migrant des campagnes, dépourvu de protection sociale et disposant d'un revenu infime et aléatoire, et d'autre part, le salarié du secteur public, ou des grandes entreprises privées, urbain et diplômé, bénéficiant de la sécurité de l'emploi et d'une bonne couverture sociale, on peut se demander si entre ces deux membres de la population active, stigmatisant deux modes d'insertion distincts sur le marché du travail il n'existe pas un continuum qui permet de remonter de l'un à l'autre sans solution de continuité. C'est malheureusement souvent à partir de représentations aussi contrastées, voire caricaturales, que prend corps la notion de secteur informel.

Il est d'autre part légitime de s'interroger sur la probabilité, la fréquence d'apparition de ces deux individus génériques, dans la société urbaine mexicaine. Enfin les deux groupes sont-ils suffisamment pesants (statistiquement) et homogènes (au niveau des caractéristiques et des comportements) pour polariser l'activité économique d'un pays et justifier une modélisation dualiste du marché du travail. Car il ne suffit pas de découper une population (que ce soit d'individus, ou d'entreprises) en deux, au vu d'un critère fixé arbitrairement, et de noter une différence de profil, en moyenne statistiquement significative, pour opposer les deux sous-populations et leur affubler une identité propre. Si toute opération de conceptualisation visant à rendre intelligible le "réel" passe par la construction ex nihilo d'instruments d'analyse, dont le découpage en classes représente une option, on doit s'interroger sur la validité de ces catégories.

Plus spécifiquement, on doit aborder **le problème de l'optimalité**. Si par exemple on choisit pour définir le secteur informel, le critère "**taille de l'établissement**" (mesurée par le nombre de personnes qui y travaille), pourquoi retenir plus ou moins 5 et pas 2, 10 ou 30 (1)? Pourquoi une bipartition et pas une tripartition ou une septipartition? Enfin et en amont, pourquoi avoir isolé le nombre d'employés comme facteur discriminant et pas le chiffre d'affaire, le degré de couverture sociale ou l'appartenance à des registres fiscaux?

En oubliant momentanément nos choix théoriques de la première partie, qui ont débouché sur la proposition du chapitre I-4, nous tenterons de répondre aux questions énoncées ci-dessus. Le type de solution que l'on peut apporter à ces problèmes est conditionné par deux facteurs: **les données empiriques utilisées et les instruments statistiques d'analyse.**

Du côté de la méthode, les techniques d'analyse des données fournissent le cadre le mieux adapté à la problématique qui nous occupe ici. Contrairement aux outils de la statistique inductive telle que l'économétrie traditionnelle, qui dérive leurs tests d'hypothèses d'un modèle théorique préalable et sous-jacent, la démarche de l'analyse des données permet d'éliminer le biais que pourrait constituer toute idée a priori sur le phénomène étudié. En l'occurrence, en partant d'une masse de données relatives à la population active du bassin d'emploi de Mexico, nous étudierons les propriétés géométriques du "nuage de points" pour tenter d'en inférer des conclusions quant à l'existence d'une segmentation du marché du travail dont le secteur informel formerait un pôle. Il faut ajouter à l'actif de cette méthode, la possibilité de prendre en compte la "multi-dimensionnalité" du phénomène sous revue, quand la plupart des traitements habituels se focalisent sur une entrée unique.

---

1) Nous mentionnons ces critères quantitatifs parce que tous ont été retenus dans des études particulières. Voir chapitre I-2.

En ce qui concerne les sources statistiques, nous exploiterons l'enquête emploi mexicaine.Tous les discours sur le secteur informel, toutes les vérifications empiriques d'hypothèses théoriques, sont conditionnés par les sources statistiques permettant de les tester. Or au Mexique, il existe une unique base de données qui présente à la fois les caractères d'exhaustivité (ou de représentativité) et de richesse du contenu. Il s'agit de l'enquête nationale d'emploi urbain (ENEU). Elle n'a servi jusqu'ici qu'à la publication d'indicateurs généraux sur la population active (taux d'activité, taux de chômage, répartition de la main d'oeuvre par professions, etc.), et n'a jamais fait l'objet de traitements spécifiques sur données individuelles. Parmi ses diverses qualités, nous retiendrons deux lignes de force majeures:

i) ***C'est l'unique enquête qui couvre l'univers théorique qu'elle est censée embrasser de manière satisfaisante. Partant du ménage et de la population en âge de travailler elle saisit toute la population active, quelle qu'en soit la situation, et pas seulement le segment "formel" de celle-ci. Par exemple, les recensements économiques qui abordent la mesure de l'activité économique par l'autre bout (l'unité de production) ne nous donnent qu'une image tronquée des établissements et entreprises en excluant de leur champ certains segments (dits "informels") a priori*** (2).

ii) ***La thématique de l'emploi informel y a été délibérément introduite, comme un des enjeux fondamentaux que se devait de saisir l'enquête. Dans un document méthodologique sur les objectifs nouveaux de l'ENEU, ses auteurs mettaient en avant les deux points suivants:***

> **"...il faut a) rendre compte de l'hétérogénéité du marché du travail à travers le type d'établissements et le secteur de propriété dans lequel se trouve inséré le travailleur, ainsi que la forme du lien au dit marché.**
>
> **b) approfondir la question des conditions de travail afin de différencier ceux qui disposent des prestations de base et les autres (secteur protégé, ou non protégé)..."**

Sources: "Encuesta nacional de empleo urbano: Manual del entrevistador, INEGI, Mexico, 1985. Traduction personnelle.

Mention est donc faite des formes non salariales d'insertion sur le (ou les) marché(s) du travail, non comme un phénomène résiduel, mais bien comme un des traits spécifiques de la réalité mexicaine. On notera par exemple, au sujet du statut dans le travail, l'attention portée au renouveau des activités de sous-traitance et du travail à domicile.

---

2) Voir pour une critique des sources statistiques susceptibles d'être employées dans l'analyse du secteur informel mexicain, ROUBAUD, Fr.," Elementos críticos a proposito de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano. Documento para discusión", Document interne, INEGI, México, 1989, 25p. Une partie de ce travail est reprise dans le chapitre I-3.

"...Avec la question du statut dans le travail, on a augmenté le nombre de catégories. Ce changement est dû au fait que l'ancienne classification était insuffisante pour la réalité mexicaine. Le phénomène central qui a mené à cette décision fut l'augmentation récente du système de sous-traitance et de travail à domicile".

Sources: idem

Dans cette perspective, l'accent est particulièrement mis sur l'articulation entre les actifs, c'est à dire le facteur travail, et les caractéristiques des établissements qui les emploient; à la fois d'ordres physique (type de local dans lequel s'inscrit l'activité), et sectoriel (branche d'activité). pour chaque membre de la population active on connaît la structure d'emploi propre à l'unité économique au sein de laquelle il exerce (taille de l'établissement, type d'employeurs, types d'employés travaillant avec lui) et le montant et la forme des revenus qu'il perçoit.

C'est cette dimension, assurant une interface minimale entre l'unité économique et le facteur travail afférent, qui permet de dépasser l'horizon de la dichotomie, imposée par les sources disponibles, entre les deux sphères (ensemble des entreprises, population active). Il est possible alors de s'approcher d'un concept de secteur informel, dont l'emploi informel ne serait qu'un élément constitutif. L'utilisation d'une enquête portant sur les individus (ou les ménages) n'est pas le meilleur moyen de tenter de repérer l'unité "secteur informel". Par définition, ce secteur étant composé d'établissements, une enquête auprès des établissements eut été a priori plus pertinente pour notre propos. En particulier, toute une partie des données portant sur les unités de production (les coefficients techniques, le capital ou le type de demandes satisfaites par les entreprises) seront absentes. Mais les informations disponibles dans l'enquête emploi suffiront pour mener à bien notre entreprise cherchant à repérer le secteur informel à travers l'angle partiel du marché du travail.

Dans la première partie, nous exhiberons un candidat potentiel susceptible de servir de critère à la définition d'un éventuel secteur informel. Nous passerons en revue ses qualités et ses défauts. Puis dans les parties suivantes, nous le mettrons à l'épreuve des données empiriques disponibles. Différents tests seront entrepris et comparés pour corroborer ou infirmer sa validité pour la construction du secteur informel. La troisième partie sera de plus l'occasion d'étudier l'évolution historique des institutions de protection sociale, dont nous avons vu le rôle qu'elles pouvaient jouer dans la problématique du secteur informel.

I.- LES SECTEURS INSTITUTIONNELS: DISCUSSION D'UN INDICATEUR

Par leur volonté affirmée de saisir toutes les formes d'emplois et pas seulement les plus "formelles" (ou accessibles) d'entre elles, les autorités statistiques ont été amenées à détailler à l'extrême les composantes atypiques ou marginales (au sens des nomenclatures usuelles) du marché du travail mexicain. Nous nous pencherons plus particulièrement sur l'un des indicateurs susceptible d'intervenir dans une définition du secteur informel, et que nous avons convenu de nommer "**secteur institutionnel**". Dans la mesure où cette variable constitue la clef principale de toute la seconde partie de cette thèse, elle mérite que nous nous arrêtions un instant sur sa formulation et son contenu analytique précis. La question dans l'enquête se présente de la façon suivante:

QUEL EST LE NOM DE L'ENTREPRISE POUR LAQUELLE ... A TRAVAILLE LA SEMAINE PASSEE?

(expliquez aux patrons et indépendants, qu'il s'agit du nom de sa propre entreprise et non de celle de ses clients)

(classez)

1 Une institution publique, entreprise décentralisée ou para-publique
2 Une chaine industrielle, commerciale ou de service de grand capital
3 Une coopérative, syndicat, association, ou corps de métier
4 Tout autre type d'établissement avec un NOM et/ou ENREGISTRE
5 Une entreprise qui n'a pas de NOM et/ou est NON DECLAREE qu' il dirige comme patron, sous-traitant ou indépendant
6 Une entreprise qui n'a pas de NOM et/ou est NON DECLAREE et dont il est salarié, au temps, au %, à la tâche, ou non rémunéré
7 Ne veut pas dire, Ne sait pas

Cette question était conçue à l'origine comme un premier décodage permettant aux enquêteurs d'identifier la branche d'activité et le type de local des établissements dans lesquels exerce la main-d'oeuvre. Elle ne devait donc pas servir à un usage analytique spécifique, mais était plutôt censée fournir un support interne au bon usage des nomenclatures. Malgré les contours flous des catégories statistiques qu'elle appréhende, cette variable constitue un instrument imparfait mais inestimable de l'analyse du secteur informel.

IA - DES LIMITES CERTAINES...

Qu'est ce qu'une "chaîne industrielle de grand capital"?

La formulation de la question dans le questionnaire peut prêter à confusion. Si l'identification d'une institution fédérale ou d'une entreprise para-publique ne prête pas à confusion, il n'existe pas de critères objectivement mesurables pour isoler les "**entreprises de grand capital**" des autres établissements enregistrés ou possédant une raison sociale. Pourtant le manuel de l'enquêteur précise que seront déclarées grandes entreprises privées "les **succursales ou filiales de firmes commerciales, industrielles ou des services reconnues à un niveau international, national voire dans la ville même où a lieu l'enquête... mais aussi les firmes qui, bien que ne possédant pas de succursales, sont bien connues du public, et dont tout le monde sait qu'elles sont très grandes et emploient de nombreuses personnes**" (3).

Une telle définition qui repose sur un jugement de valeur et laissée au bon jugement de l'enquêteur, peut paraître peu précise pour qui est habitué à des critères de classements des unités de production établis à partir de recensements ou de fichiers d'entreprises. Pourtant il semble bien que ce soit le seul moyen de reconnaître ce type d'établissements dans une enquête auprès des ménages. Il est peu probable qu'un salarié d'une grande entreprise soit en mesure de déclarer le montant du chiffre d'affaire de l'entreprise pour laquelle il travaille, ou la valeur des immobilisations. Le seul indicateur susceptible d'être raisonnablement appréhendé par les actifs est la taille; soit une approximation du nombre d'employés. Cet indicateur est aussi saisi par l'enquête. Nous le confronterons par la suite avec le secteur institutionnel.

---

3) INEGI, "Encuesta nacional de empleo urbano: Manual del entrevistador", INEGI, México, 1985.

Mais on notera que ce type de questions, où il existe une marge de liberté relative dans le choix des codages possibles, a déjà fait ses preuves dans les procédures standards des enquêtes statistiques. Ainsi, dans les enquêtes auprès des ménages, on reconnaît comme chef de ménage la personne déclarée telle par le membre du ménage qui répond à l'enquête, sans qu'il existe une définition stricte de son rôle. Le concept de chef de ménage est pourtant une des clefs de voûte des analyses socio-démographiques.

Peut-on distinguer un établissement "avec un nom et/ou enregistré" d'un établissement "sans nom et/ou non déclaré"?

Ce doute sur la limite exacte de la grande entreprise se double de la difficulté à départir les établissements ayant une raison sociale(et/ou enregistrés) de ceux qui n'en n'ont pas. La difficulté se situe à deux niveaux. D'une part il existe un désajustement entre la question effectivement posée et la spécification des pré-codages. L'interviewé répond explicitement sur l'existence d'une raison sociale et pas sur le fait que l'établissement est enregistré ou non. De plus, de quel registre s'agit-il? L'enquête de 1987-1988 sur les micro-établissements en a identifié au moins six (4). Suivant les cas, un établissement (avec ou sans salariés) devra figurer sur les registres fiscaux ou municipaux, être déclaré dans une chambre de commerce ou d'industrie, éventuellement au ministère de la santé (s'il fabrique ou vend des denrées périssables) ou au ministère des relations extérieures (s'il exporte). Enfin il doit être affilié à un organisme de sécurité sociale s'il emploie des salariés. Il est aussi censé appartenir aux fichiers de la direction de la statistique, et avoir été dénombré lors des recensements quinquennaux d'établissements. Donc demander à un patron ou à un indépendant si son établissement est enregistré laisse une marge d'incertitude, puisque pour une même unité de production plusieurs réponses sont possibles, en fonction de l'idée que se fait la personne interrogée du sens de la question posée.

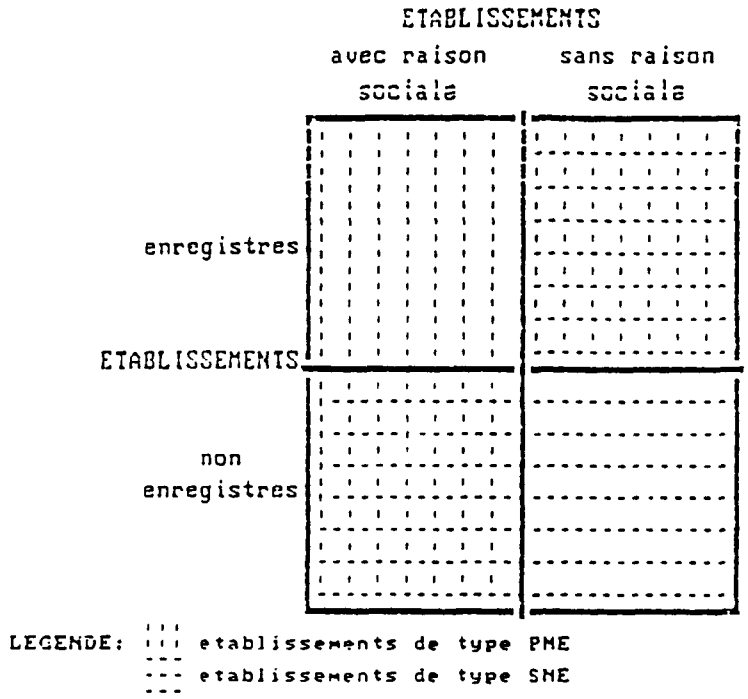
D'autre part, la seconde faiblesse de la question se caractérise par une erreur logique dans la formulation des pré-codages. En effet les items ne permettent pas de construire une partition (au sens mathématique) de l'univers couvert. Il existe des recoupements de champs. Par exemple, le propriétaire d'un kiosque de journaux employant des salariés, pourvu d'une raison sociale, et qui n'aurait pas déclaré ses employés à la sécurité sociale peut être classé soit dans le poste 4 soit dans le poste 5 de la nomenclature.

---

4) ORDAZ E., ROUBAUD F., "Encuesta piloto sobre micro-negocios...", op. cit. chapitre II, "Micronegocios y registros administrativos"

TABLEAU II-1.1

LA SAISIE DES SECTEURS INSTITUTIONNELS:
UNE QUESTION IMPARFAITE



En fait on reconnaîtra dans les établissements avec un nom et/ou enregistrés, ceux "**dont la raison sociale n'est connue que du lieu ou le quartier où ils opèrent... A ce groupe d'établissements on ajoute les professions libérales (architectes, comptables, médecins, notaires...) dont l'exercice est conditionné par la possession d'une carte professionnelle. Ce sera le seul cas où la raison sociale sera confondue avec le nom propre de l'individu**" (5).

Finalement dans la dernière catégorie (postes 5 et 6 de la nomenclature) seront incluses les personnes travaillant dans des unités qui n'appartiennent à aucun des groupes précédents, soit dans celles qui n'ont pas de raison sociale. L'agrégation de ces deux postes se justifie dans la mesure où la distinction entre les deux porte non pas sur le type d'établissement mais sur le statut occupé (travailleur dépendant ou indépendant).

---

5) Manual del entrevistador..., op. cit., p.270.

IB - ... CONTREBALANCES PAR DES AVANTAGES INAPPRECIABLES

Les imperfections de la question posée (logiques et sémantiques) sont contrebalancées par une série de qualités précieuses qui l'élève au rang de candidat sérieux pour servir de base à une éventuelle définition du secteur informel, et à la définition opératoire de segments sur le marché du travail.

D'abord, cette question assure un lien entre la population active et le type d'entreprises auquel chaque individu se rattache. L'articulation entre main-d'oeuvre et unité de production apparaît aujourd'hui comme une condition sine qua non d'une bonne mesure, et par là d'une bonne compréhension, du secteur informel.

Ensuite, et c'est sans doute là l'atout majeur de cette question sur le secteur institutionnel d'appartenance de la main d'oeuvre, la mention sur l'existence d'une raison sociale permet d'isoler un certain type d'établissements qui exercent en deçà d'un "seuil critique", **sur une base juridique**. L'enquête sur les micro-établissements menée à Mexico (6) a permis d'établir que plus de 33% des unités employant moins de 7 personnes ne possédaient aucun des 6 registres ci-dessus mentionnés. Cela signifie qu'au minimum 53.1% des établissements sans raison sociale exercent leur activité en dehors de toute norme légale, et échappent totalement au contrôle de l'Etat ou des institutions assimilées (7). De plus, on ne peut pas en conclure que 47% des établissements possédant au moins 1 des 6 registres exercent dans les conditions imposées par la loi. En effet, être connu d'une chambre de commerce ou encore de la direction de la statistique n'implique en aucun cas que l'on paie ses impôts, ni même que l'administration fiscale vous connaisse. On se place donc dans le champ de définition proposé par le B.I.T. qui retient comme informels l'ensemble des établissements non enregistrés ou partageant avec ces derniers les mêmes caractéristiques productives.

---

6) Encuesta piloto sobre micro-negocios, op. cit.

7) $P = a*b/c = 0.998*0.331/0.623 = 0.531$

où $P = Nsrs,ne/Nsrs$ la proportion d'établissements qui n'ont aucun registre parmi ceux qui n'ont pas de raison sociale.

$a = Nsrs,<7p/Nsrs$ la proportion d'établissements qui emploient moins de 7 personnes parmi ceux qui n'ont pas de raison sociale.

$b = N<7p,ne/N<7p$ la proportion d'établissements qui n'ont aucun registre parmi ceux qui emploient moins de 7 personnes.

$c = N<7p,ne/N<7p$ la proportion d'établissements qui n'ont pas de raison sociale parmi ceux qui emploient moins de 7 personnes.

- On fait l'hypothèse que tous les établissements de plus de 6 personnes qui n'ont pas de raison sociale sont enregistés.

PROPOSITIONS PRESENTEES PAR LE BIT A LA XIVEME CONFERENCE INTERNATIONALE DES STATISTICIENS DU TRAVAIL:

L'emploi dans le secteur informel est défini comme comprenant toutes les personnes pourvues d'un emploi pendant la semaine de référence:

i) dans une unité économique non enregistrée, ou

ii) dans une unité économique enregistrée ayant des caractéristiques similaires aux unités économiques non enregistrée de la branche d'activité économique correspondante. Ces caractéristiques similaires concernent le niveau d'organisation, l'échelle d'opération et le niveau de technologie. Le niveau d'organisation est mesurée sur la base de l'affiliation à une caisse de sécurité sociale ou de pensions, ou de l'existence d'un système de facturation etc; l'échelle d'opération sur la base des qualifications requises pour les activités non manufacturières et du type d'énergie utilisé pour faire fonctionner les principaux équipements de production... pour les activités manufacturières.

Sources: "L'emploi dans le secteur informel". Rapport général de la 14ème Conférence Internationale des Statisticiens du Travail, 28 octobre-6 novembre 1987.

En troisième lieu, le secteur institutionnel permet de repérer clairement le secteur informel, de manière statistiquement opérationnelle, sur la base d'une seule information. Nous échappons ainsi aux travers des définitions multi-critères qui furent les fondements des enquêtes sur le secteur informel de la première génération (approximativement durant la décennie 70-80), et dont la critique a été faite par CHARMES et KAMOUN (8).

Nomenclatures de la comptabilité nationale et nos secteurs institutionnels : une même perspective

Il faut souligner les points de convergence qui existent entre notre entreprise de segmentation du marché du travail, et la typologie en secteurs institutionnels de la comptabilité nationale. Pour celle-ci, le partage en secteurs institutionnels se fait selon la fonction économique principale des unités: production ou consommation. Les unités productives sont elles mêmes décomposées selon la nature de leur production et de leur mode de financement (9). On distingue cinq secteurs de base:

---

8) Pour une critique des définitions multicritères, voir CHARMES J., KAMOUN A., "Emploi et sous emploi dans le secteur non structuré des pays en développement. Concepts et méthodes d'observation." Bulletin de l'Institut International de Statistique, LI, Amsterdam, 1985.

9) Voir par exemple SERUZIER M., "Construire les comptes de la Nation", Ministère de la Coopération et du Développement, Paris, 1988.

- **les sociétés et quasi-sociétés**
- **les institutions financières**
- **l'administration publique**
- **les institutions privées sans but lucratif, au service des ménages**
- **les ménages et entreprises individuelles**

Notre présent travail, en n'abordant que le marché du travail, se borne à identifier les seuls secteurs institutionnels impliqués dans une activité productive, et au sein desquels s'insère la population active. Ainsi, notre secteur SNE devrait être intégré dans le secteur des ménages, dans sa dimension "entreprises individuelles". On peut reprendre à notre compte la fonctionnalité économique qui a présidé à l'élaboration des comptes d'agents, et considérer notre décomposition en secteurs institutionnels, comme une première approximation des catégories de la comptabilité nationale.

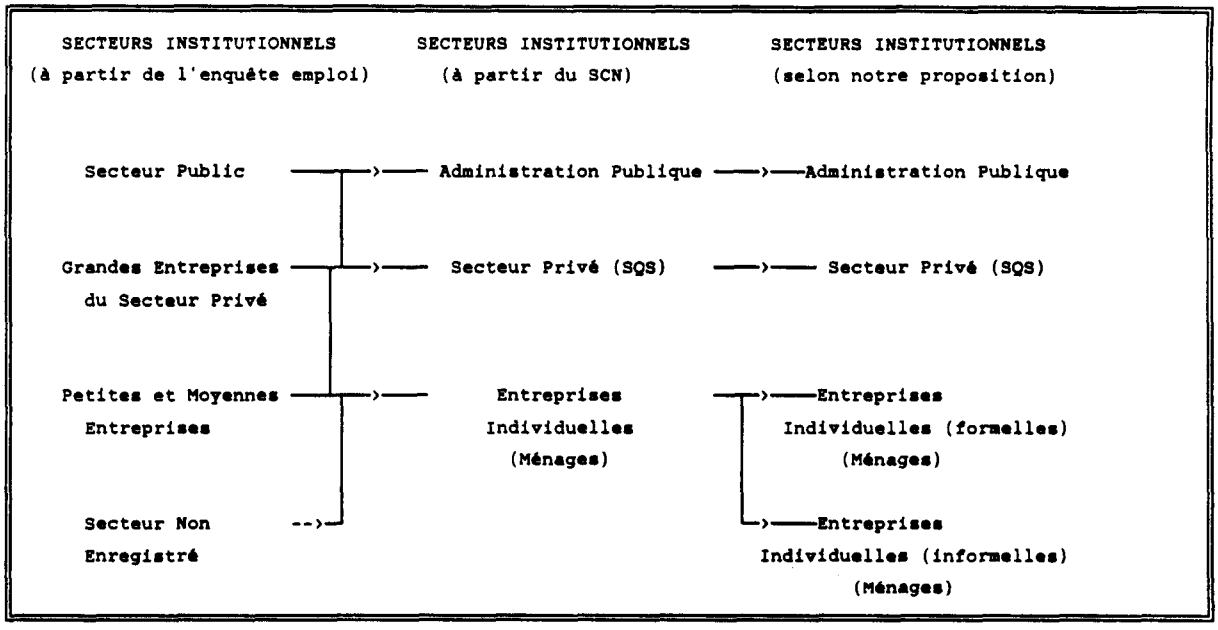
Au delà des différences de délimitation, la similitude avec la nomenclature comptable est importante. "L'esprit" de notre partition est identique aux principes comptables. Ainsi, le secteur public, bien que regroupé sous le même label dans les deux cas, ne recouvre pas nécessairement les mêmes secteurs. Souvent, dans les comptabilités nationales latino-américaines, qui opèrent un partage en secteurs institutionnels (10), les activités productives où la participation des capitaux publics est majoritaire ne sont pas distinguées des entreprises privées du secteur des sociétés et quasi-sociétés. On peut chercher à établir une table d'équivalence indicatrice, permettant d'établir des ponts entre les différentes typologies. En ne tenant pas compte de la désagrégation comptable du secteur des sociétés et quasi-sociétés en un secteur financier (banques et assurances), et un secteur non financier (activités de production de biens et services non financiers), on obtient le schéma suivant:

---

10) Ce n'est pas le cas de la comptabilité nationale mexicaine, bien que celle-ci en prévoie l'introduction dans un avenir proche.

TABLEAU II-1.2

TABLE D'EQUIVALENCE ENTRE NOTRE NOMENCLATURE EN SECTEURS INSTITUTIONNELS, LES AGENTS DE LA COMPTABILITE NATIONALE DU SCN, ET UNE TAXINOMIE COMPTABLE "IDEALE" ISOLANT LE SECTEUR INFORMEL



A terme, et comme nous l'avons mentionné dans la première partie, notre objectif est de rendre compatible ces deux systèmes afin de pouvoir mettre en relation directe la richesse des données saisies dans les enquêtes auprès des ménages, avec les grands flux économiques que fait apparaître la comptabilité nationale. Par ailleurs, remarquons que ce type de découpage des unités de production à déjà été adopté dans d'autres études. En particulier, par le PREALC, lorsqu'il cherchait à étudier les conséquences de l'ajustement structurel sur le marché du travail (11). Dans leur travail sur la dette sociale et l'ajustement, les auteurs distinguent un secteur informel, un secteur public et un secteur privé, subdivisé en grandes et petites entreprises.

En définissant un éventuel secteur institutionnel sur une base juridique, nous nous abstenons de tout présupposé économique sur la spécificité des performances des établissements supposés informels. En particulier, nous échappons aux résultats tautologiques bien souvent mis en avant pour prouver la faible productivité de ce dernier. On en trouve un exemple caricatural dans les enquêtes qui définissent le secteur informel par l'ensemble des actifs qui gagnent moins que le salaire minimum, puis qui concluent que la pauvreté et les stratégies de survie y sont les traits dominants.

---

11) PREALC, "Ajuste y deuda social: un enfoque estructural", OIT, Santiago, 1987, p.10.

IC - DE LA DEFINITION AUX PROPRIETES: SORTIR DES EVIDENCES

Plus généralement, dans une théorie, plus les axiomes de base, plus les hypothèses sont peu contraignantes et plus les résultats obtenus sont puissants (toutes choses égales par ailleurs). En ne définissant le secteur informel que par l'absence de raison sociale, nous n'induisons (par définition) ni que ses membres soient mal rémunérés ou qu'ils exercent dans des micro-unités, ni qu'il ne soit composé que d'indépendants et d'aides familiaux. Seule la confrontation avec les données empiriques nous permettra d'en spécifier les contours. Et si tel est le cas, il s'agira alors d'un résultat, au sens fort du terme, et pas d'une hypothèse ou d'une définition a priori.

Enfin, la variable secteur institutionnel (dont un des items identifierait le secteur informel) réconcilie les deux grands courants qui aujourd'hui constituent les axes de recherche sur le secteur informel (12).

- Dans une perspective que nous avons qualifié "**d'administrativo-légale**", est déclaré informel l'ensemble des unités économiques qui ne remplissent pas les conditions d'activité imposées par la loi (d'ordre fiscal, les législations du travail, les normes de qualité des produits...). En allant plus loin, on a proposé d'appeler secteur informel toutes les activités non enregistrées, de manière directe et régulière (13).

- L'autre est fondée sur **des critères plus directement économiques**, liés aux performances d'activité, pour définir l'établissement informel. Par exemple, on repérera l'établissement informel par un chiffre d'affaire situé en deçà d'un certain seuil, par l'absence de financements extérieurs, ou par l'utilisation de techniques obsolètes.

Or nos secteurs institutionnels permettent de conjuguer ces deux dimensions. En croisant **l'origine de la propriété du capital** (suivant trois modalités: public, privé "capitaliste", familial) et **le statut juridique** (enregistré ou non en tant que société), on distingue de la sorte quatre grands secteurs:

---

12) Voir chapitre I-2.

13) CHARMES J., KAMOUN A., "Emploi et sous-emploi dans le secteur non-structuré des pays en développement. Concepts et méthodes d'observation", Bulletin de l'Institut Internationale de Statistique, LI, Amsterdam, 1985.

TABLEAU II-1.3

LES QUATRE SECTEURS INSTITUTIONNELS

- Le Secteur Public	(SP)
- Les Grandes Entreprises du secteur privé	(GE)
- Les PME légales	(PME)
- Le Secteur Non Enregistré, familial et hors normes	(SNE)

Le secteur des coopératives (le fameux secteur social mexicain) apparaît quantitativement trop marginal pour qu'on le retienne dans la suite de cet exposé. Il n'emploie pas 1% de la population active à Mexico.

Bien sûr, se pose le problème classique des taxinomies associées à ce découpage en secteurs productifs. Alors que l'intitulé des deux premiers secteurs ne soulève pas d'ambiguïté majeure, comment "étiqueter" les unités dont le rayon d'action n'est que local, mais qui sont formellement enregistrées comme société, et a fortiori, quel nom donner à celles qui ne possèdent pas de raison sociale? On retiendra en première analyse, la dénomination de "**Petites et Moyennes Entreprises**" pour les premières et de "**Secteur Non Enregistré**" pour les secondes. On se gardera bien d'un nominalisme formel, dans la mesure où le critère de partition originel n'a trait qu'à la possession d'une raison sociale.

Les critiques ne manqueront pas d'être adressées, à juste titre, pour le choix de telles appellations (partiellement contrôlées). Anticipons-en quelques unes.

- Nos PME légales ne recoupent pas parfaitement l'univers couvert sous le même label, par le ministère de l'industrie et du commerce (SECOFI) (14).

- Le label de secteur non enregistré pourrait nous induire à croire qu'il n'existe aucun lien entre l'Etat et ce secteur. Or, nous avons vu que les types d'enregistrements sur les fichiers administratifs pouvaient être de divers ordres, sans qu'il y ait de séquences obligées. Il est possible que certains établissements de ce secteur soient connus des autorités notamment locales. De plus, il faut se garder d'associer la cette notion de secteur non enregistré avec celle d'économie souterraine. Dans la première partie, nous nous sommes employés à tracer les contours précis de chacun des deux concepts, et nous avons montré que secteur informel et économie souterraine étaient deux entités, sinon disjointes, du moins non superposables. Pour résumer, on peut dire qu'à partir du moment où l'interviewé accepte de répondre à l'enquêteur, il ne pratique pas une stratégie délibérée de réduction des coûts en ne respectant pas les lois en vigueur. Par conséquent, son activité ne relève pas de l'économie souterraine.

Aussi, malgré ces imperfections (la neutralité des nomenclatures est un leurre clairement dénoncé par les sociologues), nous nous satisferons momentanément de ces intitulés, quitte à les réviser au vu des spécificités propres à chaque secteur.

L'analyse des caractéristiques de localisation du SNE montre qu'en fait, derrière une définition qui se base sur le lien à l'Etat, on est proche de ce qui été appelé **le secteur non structuré non localisé** (travail à domicile des femmes dans le textile et la confection, tâcherons du bâtiment, travailleurs et marchands ambulants, etc.) (15).

---

14) SECOFI propose une division des entreprises industrielles en 4 grands segments.

- Les micro-industries sont des entreprises qui occupent jusqu'à 15 personnes et la valeur de leurs ventes nettes ne dépassaient pas 40 millions de pesos (à partir du 17 II 1986)

- Les petites industries, emploient de 16 à 100 personnes, et les ventes nettes varient entre 40 et 500 millions.

- Les industries moyennes, emploient de 100 à 250 personnes, et les ventes nettes varient entre 500 et 1100 millions.

15) CHARMES J., Importance du SINL en Tunisie. Selon J.CHARMES, ils représenteraient plus de la moitié du secteur non structuré au sens large en Tunisie.

TABLEAU II-1.4

SECTEUR NON ENREGISTRE ET SECTEUR NON STRUCTURE
NON LOCALISE UNE FORTE INTERSECTION

TYPE DE LOCAL		TAILLE DE L'ETABLISSEMENT		STATUT	
Domicile	64.76	1 pers.	38.30	Patrons	3.82
Installation improvisée dans la rue, ambulant	15.63	2 pers.	28.30	Compte propre	44.17
Postes fixes dans la rue, marché aux "puces"	6.67	3-6 pers.	25.28	Salariés au temps	36.88
Champs, services servis sur véhicules, taxis...	6.54	>6 pers.	8.12	Salariés à la pièce	6.01
Autres	6.40			Aides Famil.	8.99
TOTAL	100	TOTAL	100	TOTAL	100

Sources: ENEU387, Mexico.

En dernière analyse, ce sont les données d'enquêtes qui donneront son sens au secteur informel. A travers cet indicateur nous n'avons fait qu'exhiber un candidat potentiel à la définition du secteur informel. Son élection ne pourra se faire qu'à deux conditions:

- que le secteur informel soit bien un objet pertinent d'analyse

- que l'item "**établissement sans raison sociale**" en soit la meilleure représentation opératoire.

II.- LA TOPOLOGIE DU MARCHE DU TRAVAIL: TYPE D'ETABLISSEMENTS ET QUALITE DES EMPLOIS

Pour tenter de repérer le secteur informel sur le marché du travail, nous avons construits deux espaces distincts. Le premier, dit "**espace amont**", permet d'identifier pour chaque membre de la population active, les caractéristiques physiques des unités de production dans laquelle il est employé. Le second, "**l'espace aval**", part toujours de la population active, mais cette fois décrit le type d'emplois de chacun. **C'est la "qualité" des emplois**, mesurée par le montant des revenus monétaires directs et l'accès à un certain nombre de prestations **qui définit cet espace**. Dans chacun de ces deux espaces théoriques duaux, on cherche à savoir si un segment "**informel**" (qu'il s'agira de qualifier) est ou non structurant au sens de l'analyse des données, c'est à dire un facteur fondamental d'hétérogénéité.

Parler d'espace amont et d'espace aval présuppose que la genèse de ces espaces est déterminée séquentiellement. Le schéma d'interprétation que nous voudrions tester suit la logique suivante: suivant les marchés sur lesquelles elles sont en concurrence (types de produits et caractère de la demande, donnés de manière exogène dans notre analyse) les entreprises dominantes prennent des formes spécifiques (technologie, organisation productive, etc.). Ces formes conditionnent elles-mêmes le type d'emplois que ces entreprises sont capables d'offrir à la main-d'oeuvre. Si l'ordre causal de cette conception ne pourra pas être validé, compte-tenu des moyens dont nous disposons, on prendra garde à mettre systématiquement en relation les deux espaces pour voir si une correspondance stricte s'établit entre caractéristiques physiques des unités de production et qualité des emplois.

Conformément à notre approche du secteur informel, notre typologie partira des facteurs de la demande de travail (issus des unités de production), tandis que les facteurs d'offre seront délaissés. Nos utiliserons l'analyse des correspondances multiples (ACM) pour répondre aux questions posées.

IIA - LE SECTEUR INSTITUTIONNEL: UN INDICATEUR DES CARACTERISTIQUES PHYSIQUES DES ETABLISSEMENTS

Les caractéristiques des établissements nous permettent d'appréhender l'enquête est relativement détaillée pour ce type de sources. Pour chaque personne nous connaissons la branche d'activité dans laquelle il travaille, son secteur institutionnel d'appartenance, la taille de l'établissement et le type de local. Ces quatre variables décrivent l'unité de production. En plus, on s'intéressera à la position occupée par chaque actif au sein de l'entreprise. On distingue son statut (salarié, indépendant, etc.) et la forme de paiement par laquelle il perçoit ses revenus. Soient six variables qui situent tout actif dans le tissu productif mexicain (16). Ces caractéristiques, qui s'attachent à chaque membre de la population active, définissent un vecteur de coordonnées marquant sa position, à la fois dans l'univers des unités de production (inter-établissements), et son statut à l'intérieur de l'établissement qui l'accueille (intra-établissements). La carte obtenue par l'ACM est très lisible.

---

16) Voir le questionnaire de l'enquête en annexe pour le libellé exact des questions.

L'axe 1 oppose un certain nombre de caractéristiques traditionnellement associées à "l'informalité" ("**travailleurs indépendants**", "**perçoit des bénéfices**", "**auto-emploi**", "**secteur non enregistré**", "**travail à domicile**", etc.), à des modalités associées au secteur public ("**établissements de plus de 250 personnes**", "**secteur public**", "**dépendance du gouvernement fédéral, "étatal" ou municipal**", "**salariés au temps**"). On pourrait qualifier cette première dimension, d'axe de formalité, où s'échelonnent successivement le SNE, les PME, les grandes entreprises et enfin le secteur public. Les tailles d'établissements s'égrènent dans le même sens, des plus petites aux plus grandes.

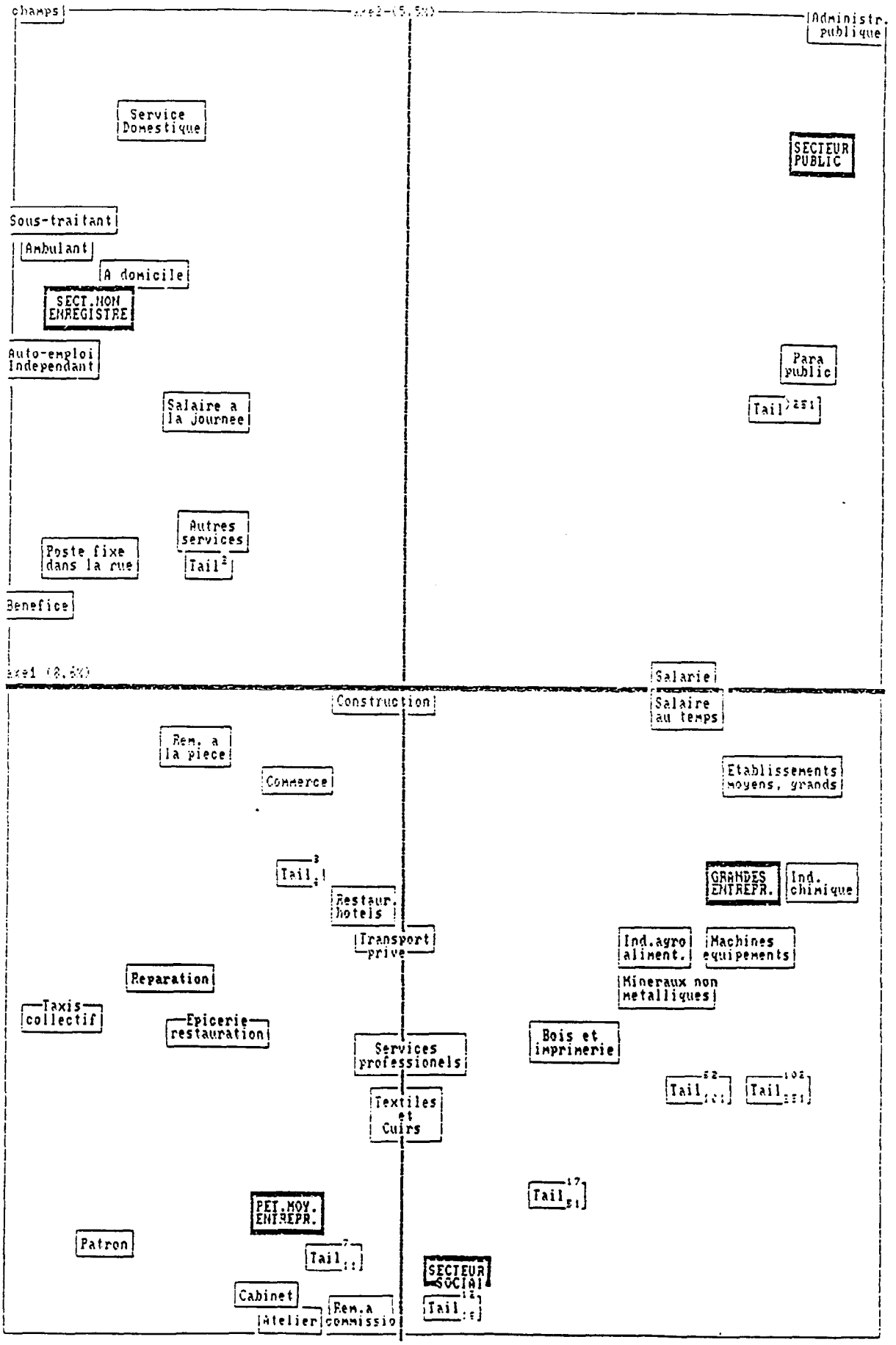
L'axe 2, quant à lui, se structure à partir d'un pôle constitué autour du secteur des petites et moyennes entreprises (telles que nous les avons définies). Ce secteur attire autour de lui un certain nombre de modalités, constituant un ensemble homogène. On lui trouve associés, les "**petits ateliers de production ou de réparation**", "**les épiceries et services de restauration**", pour le type de local, **des établissements compris entre 6 et 50 personnes**, "**les salariés à la tâche**", **ou** "**à la commission**". Cette économie de type traditionnel, composée de petits artisans et commerçants, se distingue à la fois du SNE organisé autour des formes les plus précaires d'emplois, et des membres du secteur public, dont le statut professionnel est fixé par des conventions collectives strictes. Cette composante du marché du travail mexicain est celle qui se rapproche le plus de cette frange population non-salariée, ou aux marges du salariat, qui coexiste encore dans les pays occidentaux avec les grandes firmes capitalistes, et que l'on a appelée la petite production marchande. Mais, à la différence des pays du Centre, cette PPM n'est pas le maillon le plus faible du système productif. Au delà, il existe dans les PED une économie de survie, qui occupe entre un quart et un cinquième de la population active, et qui se trouve en position de dépendance face la PPM "légale".

Dans cette dimension, les grandes entreprises du secteur privé sont plus proches des PME décrites ci-dessus que du secteur public, ou du SNE. En termes statistiques, la configuration de l'espace met en lumière un effet de Guttman, où les tailles intermédiaires sont opposées aux tailles extrêmes, après avoir été ordonnées par ordre croissant.

La variable "**secteur institutionnel**" apparaît finalement comme structurante de l'espace des caractéristiques, défini par quatre pôles correspondants aux quatre modalités de la variable. C'est d'abord le secteur public et le SNE qui se démarquent fortement. Puis dans un second temps, le secteur privé légal (grandes entreprises/ PME) marque sa spécificité. Cette variable semble d'autant plus centrale, que sur l'axe 3, l'appartenance au secteur coopératif (secteur social) est la seconde variable par ordre d'importance pour sa contribution à l'axe, et les divers types de secteurs institutionnels apparaissent toujours aux premiers rangs des axes 4 et 5.

GRAPHIQUE II-1.1

PREMIER PLAN FACTORIEL DE L'ANALYSE DES CARACTERISTIQUES D'ACTIVITE



LEGENDE: Les variables actives de l'analyse en composantes principales des caracteristiques d'activite sont: -La branche (17 modalites); -Le type de local (11 modalites); -Le secteur institutionnel (5 modalites -La taille de l'etablissement (9 modalites); Le statut dans l'entreprise (7 modalites); la forme de (9 modalites).

Le secteur institutionnel est encadre en gras pour bien identifier les poles qu'il met en evidence.

TABLEAU II-1-5

QUALITE DE REPRESENTATION SUR LE PREMIER PLAN
FACTORIEL DES SECTEURS INSTITUTIONNELS (17)

	Sect.Publ.	Gran.Entr.	PME	SNE
QLT (%)	67	21	46	67

De plus, le secteur institutionnel est entouré d'un certain nombre de variables bien corrélées avec lui, lui donnant un statut cohérent. Si pour le secteur public, les relations existent par définition ("**secteur institutionnel public**", branche "**administration publique**" ou "**secteur productif public**", local "**dépendance du gouvernement**"), les autres variables nous servent à identifier les différents types d'actifs en fonction de leur insertion dans tel ou tel secteur. En fin de compte, cette analyse empirique nous incite à penser que le secteur institutionnel, qui paraissait en première approche ne pas avoir de définition conceptuelle précise, est un excellent indicateur qui cristallise des types spécifiques d'insertion sur le marché du travail.

Mais si le secteur institutionnel est particulièrement discriminant comme facteur de différentiation de la population active, au vu de ses caractéristiques d'activité, que reflète en fait ce phénomène? S'agit-il d'un effet propre (les modalités des secteurs institutionnels contribuent fortement à la formation des axes) ou bien s'inscrit-il dans la logique d'un corpus de variables inter-corrélées (local, taille, position, branche), dont il représenterait l'essence, le substrat le plus polarisant. Nous connaissons déjà bien les corrélations qui existent, en particulier entre taille, type de local et secteur. Mais l'analyse des données nous permet de mesurer les interactions entre variables et corrélations multiples. Nous avons exclu de l'espace actif la variable secteur institutionnel et nous l'avons projetée en variable illustrative. Le résultat montre que les axes ne changent pas de place, et que le secteur institutionnel (vu comme variable explicative; en fait plus synthétique qu'explicative) reste très bien projeté.

---

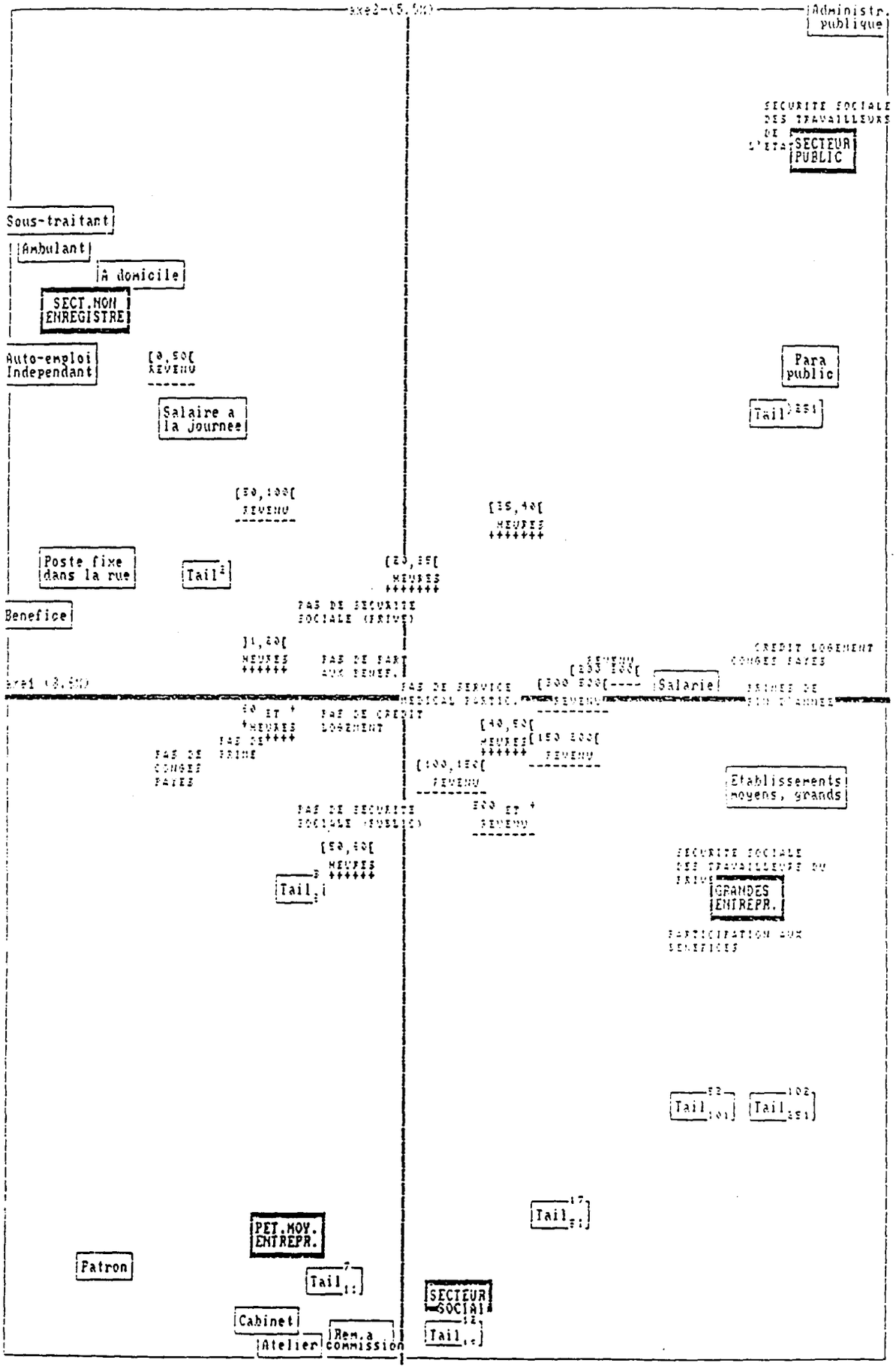
17) la qualité de représentation se définit comme le la somme des cosinus carré de la variable sur chacun des deux premiers axes.Elle caractérise la qualité de la projection sur les axes factoriels considérés.

La projection en variables illustratives des indicateurs de qualité des emplois (revenus et prestations), nous permet de voir que le pôle associé au SNE se situe du côté des formes de travail les moins gratifiantes (au moins en termes monétaires), mais que celles-ci ne sont pas l'apanage du seul secteur informel. Par exemple, le point correspondant aux "non-prestations" est très mal représenté sur le premier plan factoriel, et se situe au centre du nuage. Quant aux revenus, si l'on joint les classes par ordre croissant sur le plan, on note que la séquence des tranches de revenus n'a pas de profil précis. Si ce n'est que ceux qui touchent moins de deux tiers du salaire minimum sont proches du SNE, les autres catégories sont proches du centre de gravité. La déconnexion relative qui existe entre secteurs institutionnels et revenus, est un indicateur de la forte superposition des distributions des rémunérations entre secteurs, que nous étudierons en détail dans le chapitre suivant.

De la même manière, le nombre d'heures ouvrées associe le SNE à la fois aux horaires les plus légers (moins de 20 heures par semaine) et les plus chargés (plus de 60 heures). Le secteur public et les grandes entreprises du secteur privés sont les lieux de l'espace économique où "la semaine légale de travail" réglée par la loi s'impose comme mode, avec cependant une plus grande prégnance des emplois du temps allégés dans le premier secteur. Ce résultat est dû à l'importance du travail à temps partiel des femmes, courant dans le secteur public mais presqu'inexistant dans le secteur privé.

GRAPHIQUE II-1.2

PROJECTION DES VARIABLES DE QUALITE DES EMPLOIS SUR LE PREMIER PLAN FACTORIEL DE L'ESPACE DES CARACTERISTIQUES D'ACTIVITE



LEGENDE: Les variables actives sont encadrees. La branche n'a pas ete reportee sur ce graphique, pour ne pas alourdir la presentation.

Les variables illustratives sont: ++++++: le nombre d'heures ouvrees (par semaine);
------: le revenu mensuel; : les prestations.

IIB - LA QUALITE DES EMPLOIS: REVENUS ET PRESTATIONS

Une analyse alternative à la première a été menée sur les différentes composantes du revenu. Nous avons vu précédemment que dans l'espace des caractéristiques d'activité de la population active du bassin d'emploi de Mexico, le secteur institutionnel apparaissait comme une des variables structurantes, définissant un certain nombre de pôles homogènes. Cette fois nous nous placerons en aval des caractéristiques productives physiques, pour construire un espace de performances d'activités, c'est à dire des "bénéfices" tirés par les actifs de l'exercice d'un emploi. Des performances quantifiables, l'enquête nous en fournit de deux types:

- Le revenu monétaire direct (salaire, bénéfice...).
- Les prestations (couverture sociale, participation aux bénéfices, congés payés...).

Nous procéderons en deux temps. D'abord, en n'intégrant que les prestations, nous définirons le champ homogène des différentes formes de revenu indirect perçu par les individus. Puis, nous étendrons cet espace en introduisant les classes de salaire et de bénéfice. Dans cette opération, si nous gagnons en exhaustivité en juxtaposant les revenus directs et indirects qui peuvent être au même titre des arguments de la fonction-objectif des actifs, nous perdons en homogénéité, à la fois thématiquement (revenus monétaires vs prestations) et statistiquement (information quantitative sur le revenu direct, qualitative sur les prestations).

1. L'espace des prestations.

L'enquête emploi propose une batterie de neuf items, ayant trait aux prestations perçues. La question se présente sous la forme suivante:

> **Dans votre EMPLOI PRINCIPAL de la SEMAINE DERNIERE: Des prestations suivantes, lesquelles recevez-vous?**
>
> 1. Primes de fin d'année
> 2. Participation aux bénéfices
> 3. Congés payés
> 4. Crédit logement
> 5. Sécurité sociale des travailleurs du secteur privé
> 6. Service médical particulier ou assurance maladie
> 7. Sécurité sociale des travailleurs de l'Etat
> 8. Sécurité sociale volontaire ou facultative
> 9. Autre _____
>
> (spécifier)

Les interviewés répondaient par oui ou non, suivant qu'il percevaient ou non ces prestations. Nous disposons donc d'une information assez complète sur l'ensemble des droits, institutionnalisés ou consensuels, permettant de saisir l'ensemble des revenus indirects associés à l'exercice d'un emploi.

Des neuf prestations énumérées, nous avons écarté les deux dernières ("**sécurité sociale facultative ou volontaire**", "**autres prestations**"), puisque personne ne déclarait en jouir. La mise en oeuvre d'une analyse factorielle sur l'espace des prestations nous permet de voir comment s'organise celui-ci, quels en sont les axes les plus discriminants. Les résultats empiriques nous donnent un espace particulièrement intelligible. Le premier axe, que nous intitulerons "**en avoir ou pas**", oppose toutes les modalités positives aux modalités négatives. Ce sont les variables "**congés payés**", "**participation aux bénéfices**", et "**primes annuelles**" qui contribuent le plus à cet axe (72% à elles trois).

Le second axe met en regard les emplois protégés, suivant que l'on est affilié à l'institut de sécurité sociale du secteur public ou à l'organisme responsable du secteur privé. Ces variables sont aussi celles qui apparaissent sur le premier axe. C'est le fait d'être affilié qui positionne l'axe (contribution=46.5%), et qui est la modalité la mieux projetée (cosinus^2=82.%). D'autre part, si cette modalité apparaît seule, le fait d'être à l'IMSS semble très fortement corrélé avec "participation aux bénéfices". En résumé, cet axe distingue les individus qui possèdent une couverture sociale, suivant qu'ils sont rattachés à l'IMSS ou à l'ISSSTE (opposition travailleurs de l'Etat, salariés des grandes entreprises du secteur privé) (18).

Ce premier plan factoriel, qui donne 62.6% de l'inertie totale, est d'interprétation aisée au vu des groupes de variables qu'il met en perspective ("aucune prestation", "couverture sociale des salariés du secteur public", "couverture sociale des salariés du secteur privé"). Pour affiner le diagnostic, et en tenant compte du spectre des valeurs propres, on peut retenir les deux axes suivants qui présentent la particularité d'être presque déterminés par une seule variable: "**service médical particulier**" (pour l'axe 3; contribution à l'axe=81.8%), et le "**crédit logement**" (pour l'axe 4; contribution à l'axe=70.9%). C'est à dire, qu'une fois que l'information sur les non-couverts, et les couvertures institutionnelles a été "épuisée", c'est dans un premier temps, le fait d'avoir une couverture sociale sectorielle, puis de pouvoir souscrire un crédit logement, qui discriminent les actifs (dans l'espace des prestations).

---

18) IMSS: Institut Mexicain de Sécurité Sociale. ISSSTE: Institut de Sécurité Sociale et de Santé des travailleurs de l'Etat.

Cherchons à identifier les segments productifs auxquels on peut associer les différentes qualités d'emplois repéré par les prestations reçues. En projetant ces variables d'état sur les plans factoriels, on peut savoir:

- s'il existe des variables illustratives bien corrélées avec les variables actives;

- quelles sont, au vu des proximités topographiques, les caractéristiques des différentes associations de prestations.

La lecture du premier plan factoriel est éclairante. On y distingue une structure tripolaire, où le secteur institutionnel apparaît comme la meilleure variable explicative de cette carte. Le "**secteur non enregistré**", associé à un certain nombre d'autres variables ("**activité à domicile**", "**poste fixe dans la rue**", "**ambulants**", "**taxis**", pour le type de local; "**salaire à la journée ou à l'heure**", "**salaire à la pièce**", "**bénéfices**", "**pourboire ou revenu en nature**", pour la forme de paiement; "**patrons**", "**sous-traitants**" et "**indépendants**", pour le statut) polarise le premier axe, autour des valeurs de non-prestation. Si pour certaines modalités, ce résultat peut sembler une évidence (par définition, un actif du SNE ne peut pas être affilié à l'IMSS ou à l'ISSSTE), 4 des 7 prestations retenues peuvent être accordées selon des règles non institutionnelles. Théoriquement un actif du secteur informel peut recevoir les congés payés, une participation aux bénéfices, jouir d'un service médical individuel ou de primes en fin d'année, de façon non institutionnalisée, comme résultat d'un accord (formel ou tacite) entre un patron et ses employés. Donc, le fait qu'il soit exclu de ce type d'avantages montre que le SNE n'a pas créé de substituts aux institutions nationales de couverture des risques sociaux.

Nous obtenons la confirmation à travers cette analyse que le secteur institutionnel, tel qu'il est spécifié dans l'enquête, est une variable particulièrement discriminante des formes de prestations perçues par les actifs. De plus et surtout, l'existence d'un SNE, à la morphologie propre et singulièrement différentiée des autres secteurs d'activité, se voit corroborée, à l'aune de ce test empirique. Non seulement le SNE se distingue (et avec lui la variable secteur institutionnel) comme un pôle identifiable sur les variables d'état, mais aussi prend corps par son profil spécifique de prestations.

2. Introduction de toutes les composantes du revenu.

Si l'ensemble des prestations constitue en soi un univers homogène, il reste tronqué au vu des performances d'activité. En effet, dans la stratégie d'allocation de son temps de travail, un individu tient aussi compte du revenu monétaire que lui procure son emploi. Le choix d'un poste de travail est conditionné par l'ensemble des bénéfices qui peut en être tiré, avec au premier rang, la rémunération directe et les prestations. Nous avons donc introduit les tranches de revenus monétaires déclarés dans l'enquête à côté des droits et prestations, pour voir si cette nouvelle dimension perturbait les axes structurants de l'espace des seules prestations.

Dans la problématique du secteur informel, la question des revenus revêt une importance cruciale. En effet, la plupart des modèles dualistes postulent une substantielle différence de revenus, les tranches les plus basses étant localisées dans le secteur informel, pour expliquer la dynamique de ce dernier (19). On aurait pu imaginer que le revenu direct fasse éclater la cohérence dégagée sur les prestations, par exemple à partir d'un arbitrage chez les actifs entre couverture sociale et revenus. Ce type de calcul de la population active peut être envisagé, par analogie avec ce que l'on observe dans les économie développées, où certaines catégories d'agents ont la liberté de choisir entre un emploi protégé mais peu rémunérateur (dans la fonction publique par exemple), et un emploi plus aléatoire (quant à la stabilité et à l'ampleur des acquis sociaux) mais dont l'espérance de gains est supérieure (Cf. les professions libérales, ou certaines catégories d'artisans et de commerçants). D'autre part, on aurait pu penser que le revenu direct était le facteur le plus discriminant (échelle des revenus sur l'axe 1), les prestations n'apparaissant que comme facteur secondaire.

Or il n'en est rien. L'introduction des revenus dans l'analyse factorielle n'apporte pas de bouleversements majeurs dans la topologie de l'espace, par rapport à celle ne tenant compte que des prestations. Les variables contribuant aux premiers axes restent les mêmes (en particulier sur le premier plan factoriel). C'est à dire que ce sont les prestations, et leurs systèmes d'oppositions, qui restent les premiers facteurs d'organisation des divers segments de la population active. Naturellement, la variable de revenu apparaît un peu mieux représentée dans l'analyse la prenant comme variable active (ce qui est normal, puisqu'elle contribue au positionnement des axes), mais la position relative des différentes modalités reste identique. Non seulement les revenus contribuent peu à la formation des premiers axes, mais ils sont très mal représentés sur les premières dimensions de l'espace factoriel. De plus, ce n'est qu'à partir du quatrième axe, que les différentes tranches interviennent de façon déterminante.

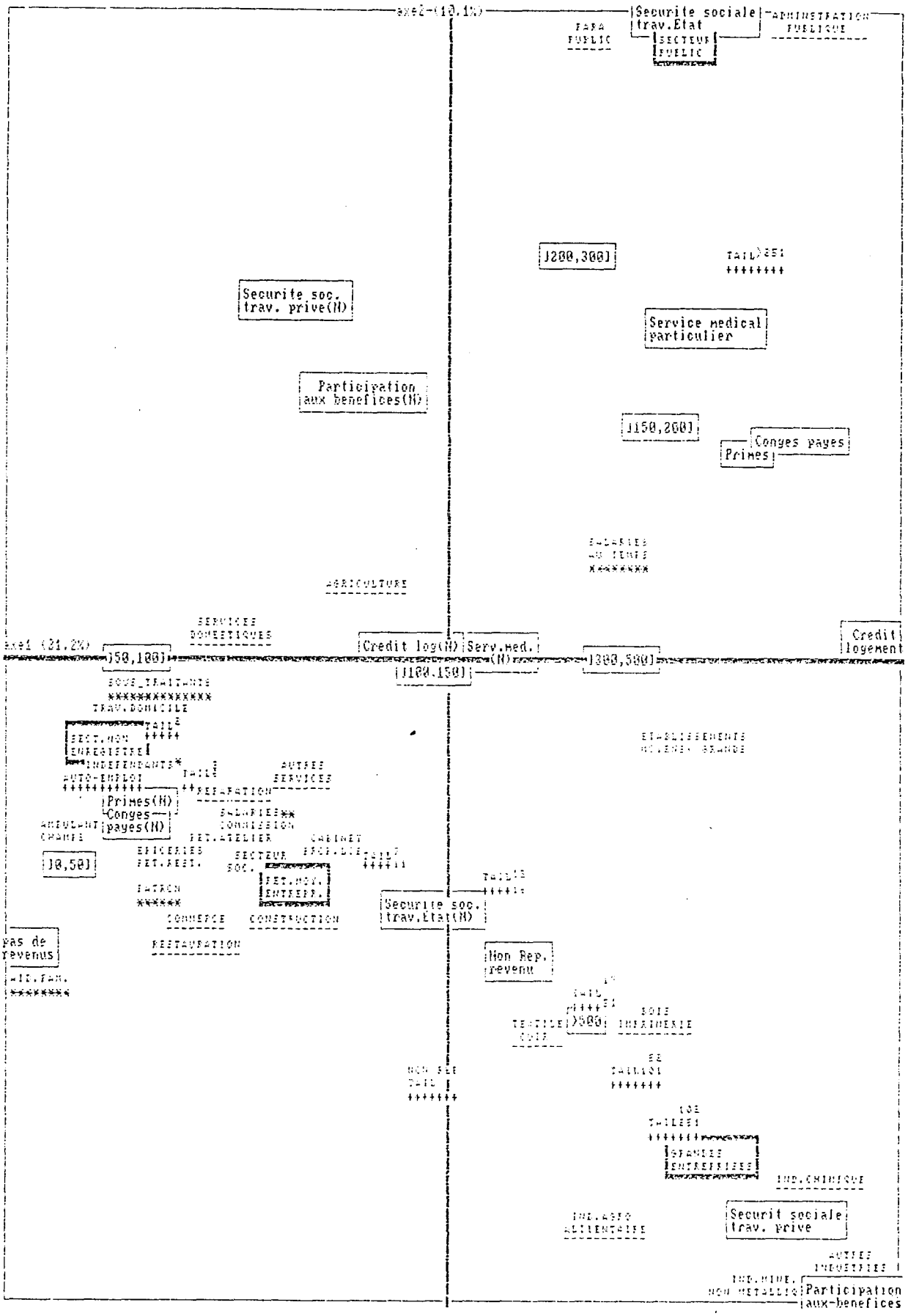
---

19) Voir au chapitre suivant, les modélisations du marché du travail introduisant le secteur informel.

Les différences de revenus apparaissent relativement secondaires dans la typologie des qualités d'emplois; soit la typologie des "bénéfices" tirées de l'exercice d'une activité. C'est l'ensemble des prestations, qui polarise et différencie les formes de mise au travail. Donc **au niveau de la population active**, c'est d'abord la distinction entre secteur protégé (de façon institutionnelle ou consensuelle) et secteur non protégé qui doit fonder une analyse en termes de dualité, relativement indépendamment du montant de revenu. Mais relativement seulement. En effet, si la corrélation entre secteurs institutionnels, qui reste le meilleur indicateur des divers types d'emplois, et tranches de revenus est beaucoup moins bonne qu'avec les divers types de prestations, le SNE est associé aux tranches de revenus les plus faibles. On verra même par la suite, que prestations et revenus jouent de façon cumulatives. Les emplois les mieux protégés sont aussi les mieux payés. Aussi, en réduisant l'analyse à une seule dimension et une seule opposition, on obtiendrait bien une opposition entre actifs non protégés et faiblement rémunérés (largement inférieur au salaire minimum) contre un autre segment, mieux rémunéré et socialement couvert. Mais sans aucune garantie que cette partition soit "optimale".

GRAPHIQUE II-1.3

PREMIER PLAN FACTORIEL DE L'ANALYSE DES PERFORMANCES D'ACTIVITE (QUALITE DES EMPLOIS)
ET PROJECTION EN VARIABLES ILLUSTRATIVES DES CARACTERISTIQUES D'ETABLISSEMENTS



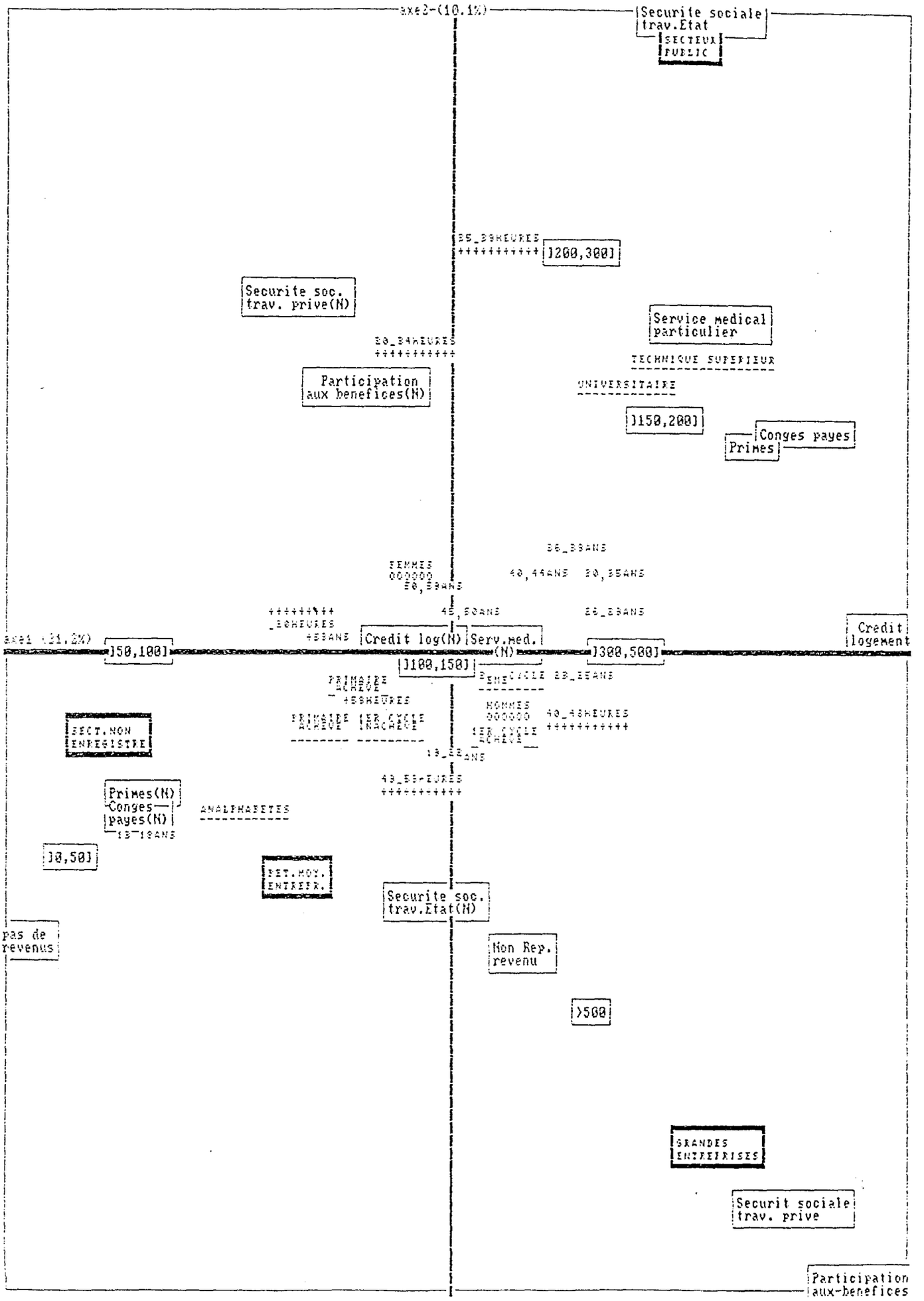
LEGENDE: LES VARIABLES ACTIVES DE L'ACM SONT ENCADREES (REVENUS, SECURITE SOCIALE DU SECTEUR PUBLIC, SECURITE SOCIALE SECTEUR PRIVE, SERVICE MEDICAL PARTICULIER, PARTICIPATION AUX BENEFICES, CONGES PAYES, PRIMES DE FIN D'ANNEE ET CREDIT LOGEMENT).

LES AUTRES VARIABLES SONT DES VARIABLES ILLUSTRATIVES. [ ]: LE SECTEUR INSTITUTIONNEL; -----: LA BRANCHE;

++++++: LA TAILLE DE L'ETABLISSEMENT; ******: LE STATUT DANS L'ENTREPRISE; : LE TYPE DE LOCAL.

GRAPHIQUE II-1.4

PROJECTION DES VARIABLES SOCIO-DEMOGRAPHIQUES SUR LE PREMIER PLAN FACTORIEL DE L'ESPACE DES PERFORMANCES



Types d'entreprises et qualité des emplois

L'analyse en termes de qualité des emplois, duale de celle qui considère les caractéristiques des établissements dans le tissu productif, montre que dans certaines branches coexistent plusieurs types d'organisation de la production et de relations de travail. Par contre, dans d'autres branches, le type de produit élaboré ne laisse la place qu'à une seule forme de combinaison productive, qui détermine la qualité des emplois proposée dans ces branches. Ceci explique pourquoi dans certaines branches, le secteur informel peut être un substitut à l'organisation en grandes entreprises, et à contrario, pourquoi d'autres branches ne sont organisées que sur un seul modèle, informel ou moderne, sans concurrence entre différents segments. Là où le capital nécessaire à la réalisation du procès de production est élevé, et où les rendements d'échelle sont cruciaux pour permettre la croissance, la concurrence inter-sectorielle (entre secteurs institutionnels) sera faible. En conséquence, les unités de production de ces branches seront de grande taille, de type capitaliste, et la relation salariale dominera, dans le respect des législations du travail (emplois protégés). Si la mobilisation de capital fixe pour produire est faible (coûts fixes limités), il existe un espace pour une concurrence inter-sectorielle, et on verra des branches où s'affrontent plusieurs types d'entreprises, et donc de relations de travail. La sous-valorisation du facteur travail qui caractérise le secteur informel, pourra s'exercer pour pallier le retard technologique. Enfin, dans les branches où les coûts fixes sont un handicap à la production, le secteur informel s'appropriera le marché du bien (ou du service). Le type de produits impose un sentier technologique, qui détermine le type des unités de production présentes sur ce marché, qui lui même impose la forme des emplois dominant dans chaque branche. On expliquera la coexistence de différentes "qualités" des emplois, suivant les branches, par le schéma suivant:

TABLEAU II-1.6

LE MARCHE DU PRODUIT IMPOSE	DES COUTS FIXES IMPORTANTS	PAS DE CONTRAINTE	PEU DE CAPITAL AVEC FILIERE DU PRODUIT	PEU DE CAPITAL SANS FILIERE DU PRODUIT
COMBINAISON PRODUCTIVE	HAUTEMENT CAPITALISTIQUE	VARIABLE	INTENSIVE EN TRAVAIL	INTENSIVE EN TRAVAIL
TYPE DE CONCURRENCE	PAS DE CONCURRENCE INTERSECTORIELLE MONOPOLE DU SECTEUR MODERNE. EVENTUELLEMENT CONCURRENCE INTRASECTORIELLE	CONCURRENCE INTERSECTORIELLE SUBSTITUTION POSSIBLE ENTRE FACTEURS DE PRODUCTION LA SOUS-VALORISATION DU TRAVAIL DANS LE SECTEUR INFORMEL PALLIE L'ABSENCE DE CAPITAL	PAS DE CONCURRENCE INTERSECTORIELLE (COMPLEMENTARITE) MONOPOLE DU SECTEUR INFORMEL LA SOUS-VALORISATION DU TRAVAIL DANS LE SECTEUR INFORMEL A EVINCE LE SECTEUR MODERNE	PAS DE CONCURRENCE INTERSECTORIELLE (DECONNEXION) MONOPOLE DU SECTEUR INFORMEL LA SOUS-VALORISATION DU TRAVAIL DANS LE SECTEUR INFORMEL A EVINCE LE SECTEUR MODERNE
FORMES D'EMPLOIS	EMPLOIS PROTEGES	COEXISTENCE ENTRE EMPLOIS PROTEGES ET EMPLOIS "INFORME	EMPLOIS NON PROTEGES	EMPLOIS NON PROTEGES
EXEMPLES	INDUSTRIE DES BIENS D'EQUIPEMENT	INDUSTRIE TEXTILE COMMERCE	PETITE REPARATION	SERVICES DOMESTIQUES

Ainsi, les industries les plus capitalistiques, comme l'industrie chimique, ou celle des biens d'équipement, se trouvent dominées par le secteur moderne privé, et assurent à leur main d'oeuvre un ensemble de prestations sociales institutionnel, comme l'affiliation aux organismes de sécurité sociale, ainsi que l'intéressement aux résultats de l'entreprise. A l'autre extrémité, les services de réparation, le commerce de détail ou la construction, sont plutôt intégrés au SNE, ou aux PME, et laissent leurs membres sans couverture sociale. La situation atypique des services domestiques (qui appartiennent au SNE) s'explique par l'existence d'un fort contingent d'individus jouissant d'une prise en charge des soins médicaux par l'employeur, modalité quasi-absente dans le reste du SNE. Nous verrons dans la partie suivante que la couverture maladie des employées domestiques par les employeurs s'explique par les lois du travail et de la sécurité sociale.

Compte tenu de l'importance majeure des prestations sociales, empiriquement constatée dans l'analyse de la segmentation des emplois, il est important d'effectuer un détour abordant le thème de la protection sociale au Mexique, dans ses grandes orientations historiques. Les réglementations qui régissent le travail et ses degrés d'application sont des éléments déterminants des choix professionnels des individus, et donc de la configuration du marché du travail à un moment donné. De plus, dans le mesure où il existe un débat pour savoir si le secteur informel peut (ou doit) être défini à partir du non respect des régulations sociales, il est fondamental de comprendre quels sont les mécanismes historiques qui sont à l'oeuvre.

III.- LA PROTECTION SOCIALE AU MEXIQUE: LEGISLATION DYNAMIQUE ET CRISE

1. Réglementation publique de l'emploi: la loi du travail et de la sécurité sociale.

L'enquête emploi saisit un certain nombre de prestations qui contribuent à ce que nous avons appelé la qualité des emplois. Si on retient le terme d'informalité pour mesurer la distance plus ou moins grande qui existe entre normes légales et pratiques réelles, il faut savoir ce que garantissent les législations publiques, et à qui elles bénéficient. Quelle est la situation de chacun devant la loi? Ne pas être affilié à un organisme de sécurité sociale, n'est pas forcément un acte "informel" ou illicite, si la personne touchée est exclue par son statut du champ d'autorité de ces institutions. Voyons, en partant de la loi fédérale du travail et de la loi de la sécurité sociale, quels sont les droits garantis à la main d'oeuvre. On se penchera plus spécifiquement sur les prestations enregistrées par l'enquête emploi.

La loi fédérale du travail s'inscrit dans le cadre de l'article 123 de la constitution mexicaine. Elle règle les droits et les devoirs des patrons et des travailleurs. La relation de travail suit théoriquement des règles très strictes, régulant l'exercice brutal des lois du marché. Cet article est considéré à juste titre, comme un des acquis fondamental de la révolution mexicaine. Il affirme avec vigueur le droit au travail et à la protection sociale pour tous. Sa dimension révolutionnaire apparaît dans sa conception de la société mexicaine, divisée entre travail et capital. L'Etat, par une série d'institutions, se place au dessus des parties, pour arbitrer "les différents ou les conflits entre le capital et le travail" (Art.123, XX). Droit de grève, salaire minimum garanti, codification de la journée de travail, égalité entre les sexes, protection sociale, cet article est éminemment moderne (dans la mesure où l'on peut associer le concept de modernité à celui d'Etat-Providence). Aussi, il serait légitime de renverser la proposition de B.LAUTIER, qui parle de mimétisme ou de parodie à propos des cadres de l'Etat-Providence en Amérique latine [20]. Historiquement, le cas mexicain est singulier et antérieur aux législations européennes. C'est en partie pour cette raison que la révolution mexicaine est qualifiée de "**première révolution du vingtième siècle**" à propos de la révolution mexicaine.

Les catégories de base distinguent patrons ("**personnes physiques ou morales qui utilisent les services d'un ou plusieurs travailleurs**"), et travailleurs ("**personnes physiques qui prêtent à une autre, physique ou morale, un travail personnel subordonné**"). Pour mettre en relation ces catégories légales avec les critères statistiques, il faut analyser le lien de subordination qui existe entre les contractants.

---

20) LAUTIER B.,"La genèse de l'Etat-Providence en Europe et en Amérique Latine: mimétisme, parodie ou voie alternative ?", mimeo, document du GREITD-IEDES, Paris, 1989, 30p.

TABLEAU II-1.7

LES PRESTATIONS SOCIALES INSTITUTIONNELLES

TYPE DE PRESTATIONS	BENEFICIAIRES ET CARACTERISTIQUES DE LA PRESTATION
PRIMES DE FIN D'ANNEE	Les travailleurs auront droit à une prime annuelle qui devra être payée avant le 20 décembre et équivalente à au moins quinze jours de salaire (Art.87)
PARTICIPATION AUX BENEFICES	-Les travailleurs participeront aux bénéfices des entreprises, conformément au pourcentage que déterminera la Commission Nationale pour la Participation des Travailleurs aux Bénéfices des entreprises. Le bénéfice correspond au revenu imposable, conformément à la Loi d'Imposition du Revenu. (Arts. 117 et 120) -Les bénéfices ainsi distribués se repartiront en deux partie égales:la première sera distribuée suivant le nombre de jours ouvrés de chaque travailleur, indépendamment du montant de son salaire. La seconde sera proportionnelle au montant des salaires individuels distribués dans l'année (Art. 123)
CONGES PAYES	-Les travailleurs qui ont plus d'un an d'ancienneté jouiront d'une période annuelle de congés payés, qui ne pourra jamais être inférieure à 6 jours ouvrables. (Art. 78) -Les travailleurs auront droit à une prime au moins égale à 25% des salaires correspondant à la période de congés. (Art. 80)
CREDIT LOGEMENT	Toutes les entreprises agricoles, industrielles, minières, ou de quelque autre forme de travail sont obligées de fournir à leurs travailleurs des habitations commodes et hygiéniques. A cette fin, les entreprises devront apporter au Fond National de l'Habitat 5% des salaires des travailleurs à leur service. (Art. 136)
ORGANISMES DE SECURITE SOCIALE	Les travailleurs du secteur public seront affiliés à des organismes spécifiques (Institut de sécurité sociale et de santé des travailleurs de l'Etat (ISSSTE), Institut spécifique aux forces armées, etc.). Les autres dépendront de l'Institut mexicain de sécurité sociale (IMSS) Deux régimes sont en vigueur: le régime obligatoire et le régime volontaire. Sont sujettes au -régime obligatoire toutes les personnes impliquées dans une relation de travail, quelle que soit la nature économique du patron. Le régime obligatoire couvre 4 risques: -accidents du travail, - maladies, maternité, - invalidité, vieillesse, mort - garderie des enfants -Le régime volontaire vaut pour les -travailleurs des industries familiales, les indépendants, les artisans, les travailleurs non salariés. - les travailleurs des services domestiques. -les patrons personnes physiques. - les agriculteurs.

Sources: Ley federal del trabajo, Mexico, 1989. Ley del Seguro Social, IMSS, Mexico, 1986.

2. Une couverture incomplète: l'absence de droits à des allocations-chômage.

L'ensemble des prestations institutionnalisées, garanties par la loi, est relativement étendu. Il faut pourtant noter l'absence d'un droit couvrant le risque chômage. Alors que celui-ci est spécifiquement mentionné dans l'article 123 constitutionnel, ("la loi de la sécurité sociale comprendra... une assurance contre l'interruption involontaire de l'emploi" art.123,XXI), il n'apparaît pas dans les textes de la loi sur la sécurité sociale. Ce vide juridique est d'une importance capitale pour expliquer le fonctionnement du marché du travail, l'existence (ou la non existence) du chômage, et l'émergence du secteur informel. L'absence d'allocations chômage, rend d'autant plus improbable la situation de demandeur d'emploi, telle qu'elle est définie par les standards internationaux. C'est certainement une des raisons qui permet d'expliquer l'apparent paradoxe de la baisse des taux de chômage avec le développement de la crise, depuis 10 ans. La chute des revenus réels ne peut être compensée (même partiellement) que par une insertion accrue sur le marché du travail; quelle que soit la précarité des emplois trouvés. La seule protection contre le chômage est accordée à certaines personnes âgées.

Normativement, ce droit est accordé à tous les assurés sociaux de plus de 60 ans et étant au chômage. En fait, les conditions de son autorisation sont très restrictives. Le potentiel bénéficiaire doit avoir au moins 60 ans et avoir cotisé plus de 500 semaines. Cette prestation est exclusive, et ne peut être associée avec la perception de pensions retraite. Au mieux, elle permet de faire "la soudure" entre 60 et 65 ans, âge auquel il aura droit à une retraite. Elle procure l'avantage de pouvoir être combinée avec un travail rémunéré, toutes les fois que celui-ci ne correspond pas au poste occupé antérieurement. Le montant des pensions délivrées est toujours inférieur aux pensions retraite, augmentant progressivement, de 75% de celles-ci à 60 ans, jusqu'à 95% à 64 ans.

3. Un projet universaliste, une application tronquée: l'exclusion des non-salariés.

Ce cadre général, qui norme les relations de travail, souffre des exceptions; exceptions qui souvent touchent des segments productifs ou des groupes de population liés au phénomène de l'informalité. Par exemple, ne sont pas sujets aux réglementations sur la participation aux bénéfices, les entreprises nouvelles durant la première année de fonctionnement. Mais surtout, on notera que les entreprises qui disposent d'un capital inférieur

à un certain seuil (fixé par le ministère du travail), seront également exemptées. A ce critère de taille des unités de production, viennent s'ajouter certaines catégories de population comme les employés domestiques, et les travailleurs intermittents (ayant travaillé moins de 60 jours dans l'année). Dans le cas du crédit logement, les travailleurs à domicile ne sont pas "encore" intégrés à ce système de prêts.

Il existe des groupes entiers d'individus, définis par leur mode d'insertion sur le marché du travail, qui sont mis en marge des dispositions générales de la loi. Cela ne signifie pas nécessairement qu'ils sont totalement "découverts", mais qu'ils jouissent d'un statut spécifique. C'est le cas des travailleurs à domicile, des travailleurs domestiques et des industries familiales (les ateliers familiaux qui n'emploient que des membres de la famille). On mesure les difficultés rencontrées par le projet intégrateur de "normalisation salariale", en notant que ces catégories sont en situation d'exception, comme d'autres inclassables: les sportifs professionnels, les acteurs et les musiciens...

Finalement, la grande majorité de la population active employée dans le secteur informel, approché par le segment des micro-activités, est exclue du régime général de la loi du travail, exception faite des salariés. Le noyau central des emplois salariés des grandes entreprises est la cible des régulations publiques. C'est lui que vise avant tout, les lois de l'Etat-Providence. Au sein de "l'hors-champ", le "secteur informel" est un segment à "régime d'exception", qui entre en contradiction avec la volonté universaliste de l'intervention de l'Etat. Le projet de protection du travail de l'Etat est fondé sur la volonté d'intégrer progressivement des secteurs considérés comme "atypiques", c'est à dire ne s'inscrivant pas dans la logique du salariat et de la grande entreprise, censée caractériser la modernité. A aucun moment l'extension des réglementations en dehors de ce noyau central n'est prise en compte. La croissance est supposée absorber "l'excédent de main d'oeuvre" suivant la dynamique observée dans les pays industrialisés. Il n'y a donc pas d'excédent **structurel**. Ce projet qui a pu faire un temps illusion est totalement remis en question par la crise qui sévit depuis près de 10 ans, dans la mesure où les chances d'absorption de l'ensemble de la main d'oeuvre par les grandes entreprises du secteur moderne se sont fortement réduites.

La "discrimination" à l'égard des non-salariés en général, est aussi présente dans la loi sur la sécurité sociale. La déclaration d'intention est très claire. Elle stipule, en calquant l'article 123 de la Constitution, que tous les travailleurs mexicains sont sujets à l'affiliation au régime obligatoire. Mais certaines catégories (les non-salariés) ne sont pas effectivement prises en charge par ce système. C'est à l'organisme de sécurité sociale de déterminer la date et les modalités de leur intégration (**Art.13**). "En attendant", ils peuvent s'affilier au régime volontaire. Mais cette concession sur la voie de l'intégration n'est pas définitive. L'article 202

précise que l'affiliation peut être remise en question si, "de manière prévisible, elle risque de compromettre l'efficacité des services que l'institut dispense aux membres du régime obligatoire". Cette contradiction entre le projet revendiqué et les conditions réelles d'exercice, est bien traduite par la délicate circonlocution "**d'incorporation volontaire au régime obligatoire**".

Finalement, la juridiction du travail et le système de prestations mexicains garantissent aux salariés un certain nombre de droits. Nous ne préjugerons pas de l'importance réelle des transferts opérés, puisque l'information dont nous disposons ne nous renseigne que sur les caractéristiques de la population couverte. Mais, en termes normatifs, la législation mexicaine est très ambitieuse.

Au regard de la loi il existe deux catégories dans la population active: celle qu'elle considère comme son domaine privilégié d'intervention, et un "résidu". Modelée sur les lois européennes, la législation du travail est inadaptée à la structure nationale du marché du travail. Elle ne peut qu'engendrer une population active "à deux vitesses". Les deux lois (du travail et de la sécurité sociale), se situent en retrait par rapport à l'article 123 de la constitution, qui ne différencie que les employés du secteur public, du reste de la population active; du reste pour leur accorder globalement les mêmes droits.

Apparaissent donc clairement les limites d'une approche du secteur informel (ou de l'informalité des activités) par l'aspect juridique, suivant la légalité des conditions d'emploi de la main d'oeuvre. Si tous les salariés non déclarés sont nécessairement hors la loi, ce n'est pas le cas des indépendants ou des aides familiaux, voire des travailleurs domestiques. Dans le cadre urbain, les travailleurs à domicile, les membres d'industries familiales, les domestiques, etc.) ne sont pas égaux en droit devant la loi, aux autres catégories de travailleurs. D'où la difficulté théorique à définir le secteur informel sur la base du non respect des législations du travail en vigueur, puisque celles-ci laissent vacant un "no man's land" où certaines catégories de main d'oeuvre ne sont pas prises en compte. Pour contourner cette difficulté, certains auteurs ont recours non plus à la légalité effective, mais à une légalité théorique, fondée sur la norme de l'égalité de tous en droit (21).

---

21) Carlos MARQUEZ parle de droit du citoyen ("derecho cuidadanal"), qui devrait être égal pour tous, et non pas différencié suivant certaines catégories, pour définir l'emploi informel. Dans cette perspective, il définit l'emploi informel, comme l'ensemble des personnes ne percevant pas au moins le salaire minimum, c'est à dire ceux qui n'ont pas accés à un pouvoir d'achat suffisant, tel qu'il est défini par une institution sanctionnée par l'Etat sous la forme spécifique (i.e. salariale) de relation promue et assumée désirable dans la législation correspondante. MARQUEZ C.,"La ocupación informal urbana en México: un enfoque regional", ILET, 1988.

Par ailleurs, l'ensemble des prestations saisies dans l'enquête emploi ne représente qu'une partie des règles légales qui régissent l'emploi. Le plein acquittement par une entreprise de celles-ci ne signifie nullement qu'un emploi doive être classé comme "formel", c'est à dire s'exerçant dans des conditions juridiquement irréprochables. Il faudrait aussi prendre en compte le contrat de travail, le respect de l'obligation de formation de la main d'oeuvre, le traitement réservé aux syndicats, les horaires ou les normes de sécurité.

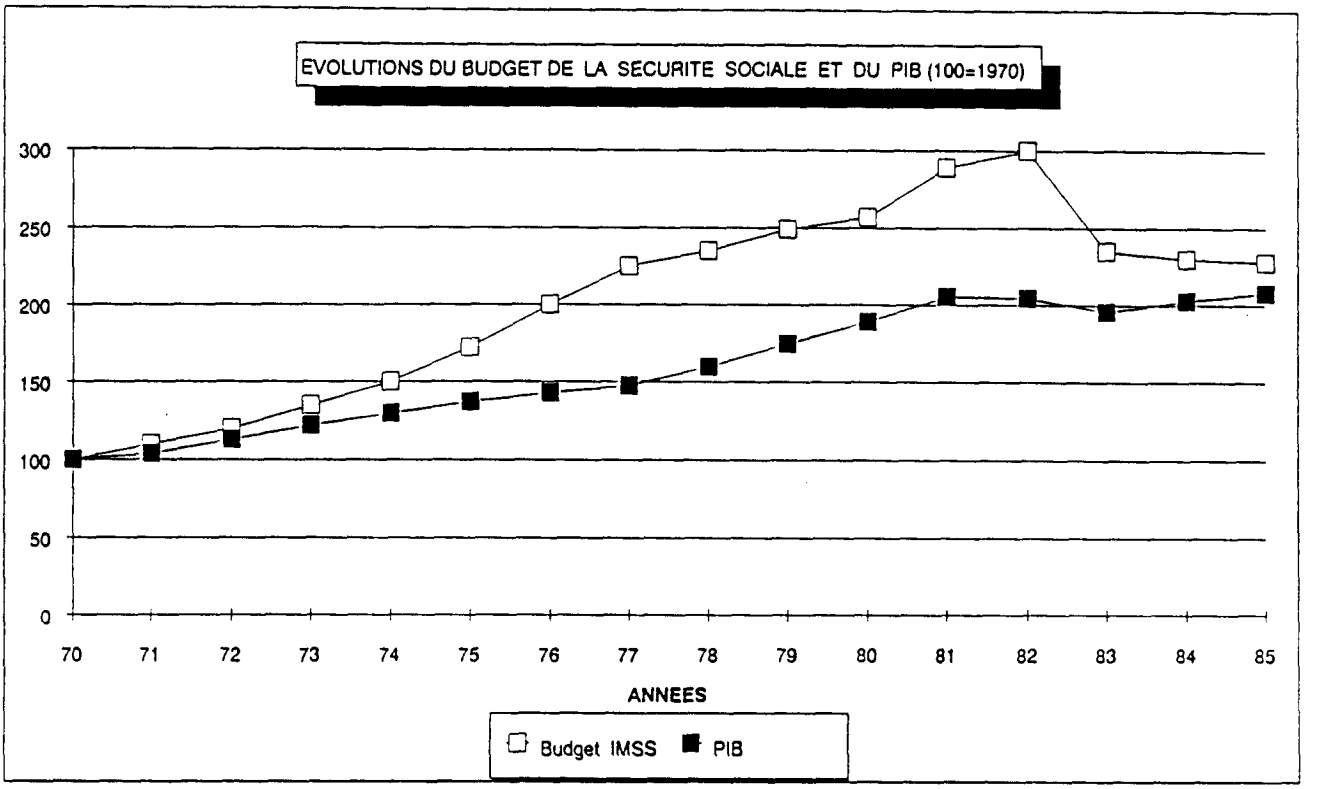
L'analyse des réglementations institutionnelles (normatives) que prend la législation du travail au Mexique doit être confrontée à leur évolution historique. Cette mise en regard va nous permettre de mettre à jour les contradictions du projet "modernisateur" affiché par les autorités mexicaines. La crise économique aiguë qui secoue le Mexique depuis 1982 est à l'origine d'une remise en question de l'Etat-Providence, sinon dans ses principes, du moins dans ses modalités d'application.

4. Des textes à la réalité: la crise de la sécurité sociale.

Bien qu'expressément mentionnée dans la constitution de 1917, la première loi de la sécurité sociale a été signée le 31 décembre 1942 par le président A. CAMACHO, et l'institution chargée de sa mise en application (l'IMSS: l'institut mexicain de sécurité sociale) ne commencera à opérer qu'à partir de 1944. En 1959 est créé l'ISSSTE (l'institut de santé et de sécurité sociale des travailleurs de l'Etat), tandis que PEMEX, le secteur des transports ferroviaires, la défense et la marine jouissent de caisses indépendantes. A l'heure actuelle, l'IMSS couvre environ 80% des assurés sociaux, l'ISSSTE 16%, les autres organismes se partageant le reste. Dans la mesure où les organisations hors IMSS se placent sur des champs sectoriels réduits, bien circonscrits, et comptant des activités a priori formelles, nous nous pencherons plus en détail sur la dynamique d'affiliation de l'IMSS.

Depuis le début de ses activités, l'institut de sécurité sociale a étendu son champ de couverture des activités salariées. Les vingt années qui s'écoulent entre 1957 à 1976 sont considérées comme la période faste du système. Le nombre d'assurés est multiplié par 8, et le budget par 13 (à prix constant). A partir de cette date, s'amorce une crise financière de la sécurité sociale, qui se traduit par la stagnation absolue de son budget, et une régression en proportion du PIB.

GRAPHIQUE II-1.5
L'EVOLUTION DU BUDGET DE LA SECURITE SOCIALE
(base 100 = 1970)



Pourtant, le taux d'affiliation se maintient à un niveau très élevé. Ce n'est qu'en 1981 qu'on observe un renversement de tendance. Alors que de 1977 à 1981 les effectifs s'accroissaient au rythme de 11.3% par an, ce chiffre est ramené à 2.3% pour les années qui suivirent. Comme la croissance de la population active reste approximativement constante, aux alentours de 3.6% l'an, le taux de couverture de l'institut tend à se dégrader. Il atteint 30% en 1987 alors qu'il était de 31.1% en 1982. Dans la mesure où les secteurs d'activité qui dépendent d'autres institutions (essentiellement secteur public et para-public) n'ont pas augmenté leur part dans la structure de population active, cela signifie qu'une proportion de plus en plus importante de la main d'oeuvre travaille en marge de la protection sociale. Au niveau national, l'emploi protégé (actifs affiliés à un organisme de sécurité sociale, que ce soit comme permanent ou éventuel) couvre 62.8% de la population active en 1985.

L'intégration à marche forcée au système de couverture du salariat urbain au cours des années de croissance, puis la concomitance entre crise économique, crise financière de l'Etat et dégradation du taux de couverture de l'emploi protégé, nous amènent à douter de la validité d'une thèse qui s'interroge sur la volonté de l'Etat à instaurer une protection, sinon universelle, du moins généralisée à l'ensemble du salariat; au moins dans le cas du Mexique. B.LAUTIER doute que le problème de fond, en Amérique latine, soit lié à la capacité de contrôle étatique et s'interroge sur le sens "d'une législation qui n'est pas faite pour être respectée, ou même qui est faite pour ne pas être respectée" (22). Ce point de vue, qui charge l'Etat de la responsabilité du maintien d'une partie de la population active en dehors du salariat, revient à lui attribuer la volonté de maintenir le pays dans son état d'économie dépendante, puisque cette bi-polarité du marché du travail est une caractéristique structurelle des économies périphériques. Implicitement, choisir cette voie d'interprétation permet de réintroduire le principe de fonctionnalité du secteur informel, non plus pour assurer la pérennité d'un certain mode de développement de l'économie mexicaine, mais pour consolider le pouvoir politique en place. Or, il est douteux que le salariat organisé soit politiquement plus dangereux ou contestataire qu'un secteur informel marginalisé. Surtout dans le cas mexicain, où les syndicats de salariés des entreprises du secteur moderne forment un des piliers majeurs du pouvoir d'Etat (la CTM de Fidel VELASQUEZ est une des trois composantes du PRI). Il semble qu'au Mexique, il faille inverser la perspective. Il ne s'agirait plus pour le pouvoir de limiter la protection sociale à une couche de salariés parce que cette intégration facilite l'émergence d'organisations ouvrières revendicatrices, mais d'intégrer seulement l'ensemble des travailleurs dont l'appui apparaît nécessaire (23). En outre, cette stratégie permettrait de fractionner le collectif de travail, de façon à affaiblir son identité, sa cohésion et donc sa puissance réelle (diviser pour régner) (24). En tout état de cause, cette interprétation politique de la configuration et des blocages du système de protection sociale au Mexique reste secondaire.

---

22) LAUTIER B., "La genèse de l'Etat-providence...", op.cit., p.15.

23) C'est bien la conclusion à laquelle aboutit B.LAUTIER: "La visée réelle (de l'Etat) est bien de limiter cette protection à des couches sociales dont l'appui apparaît comme nécessaire." Cf. "La genèse de l'Etat-providence...", op.cit., p.23.

24) C'est aussi la position de FORTUNA et PRATES, dans leur étude le secteur informel en Uruguay. Ils écrivent notamment, "We do not adhere to mechanistic theories that argue that capitalism is "functionaly" capable of reproducing the labor force required at every stage of its development. Nonetheless, we believe that there was deliberate intention in the creation of a fragmented labor force, unable to guard its class identity, weakly organized, and with few possibilities of vindication". . FORTUNA J.C., PRATES S., "Informal Sector vs Informalized Labor Relations in Uruguay", in "The Informal Economy. Studies in Advanced and less Developed Countries", Ed. par PORTES A., CASTELLS M., BENTON L.A., John Hopkins University Press, London et Baltimore, 1989, p.92.

Bien que cette question ne soit pas notre propos central, on peut penser que la volonté publique d'instaurer un régime de sécurité sociale s'apparentant aux systèmes européens est réel (au moins pendant la période de croissance), et que la raison principale du blocage de son extension dans la période récente est avant tout d'ordre économique. Le salariat a été massivement pris en charge par la couverture sociale (par exemple le taux de couverture dans l'industrie manufacturière s'est stabilisé au dessus de 97% depuis 1985), et les limites sont atteintes aux frontières du salariat. Il est intéressant de rapprocher ce débat sur la faiblesse de la protection sociale en Amérique latine, avec celui qui anime les économistes à propos de la capacité d'absorption de la main d'oeuvre par le secteur "moderne" (souvent assimilé au secteur manufacturier). Contrairement au premier diagnostic qui interprétait l'existence d'un secteur informel urbain massif comme la conséquence de l'anémie d'une industrie languissante, les études plus récentes ont montré que la création d'emplois industriels a été particulièrement dynamique au Mexique (et dans toute l'Amérique latine), avec des taux de croissance largement supérieurs à ceux observés en Europe, à quelqu'époque que ce soit (25). De plus, la création d'emploi industriel a toujours dépassé (jusqu'au début des années 80) le taux d'accroissement de la population active, entraînant une absorption croissante de la main d'oeuvre par ces branches. A notre avis, le rapprochement entre ces deux dynamiques est plus qu'une analogie. Il ne faut pas restreindre les raisons du blocage à des raisons purement internes (stratégie consciente des entrepreneurs, de l'Etat, ou du capitalisme visant à inhiber le processus de développement), mais y voir aussi (et peut-être avant tout), le reflet d'une division internationale du travail polarisée.

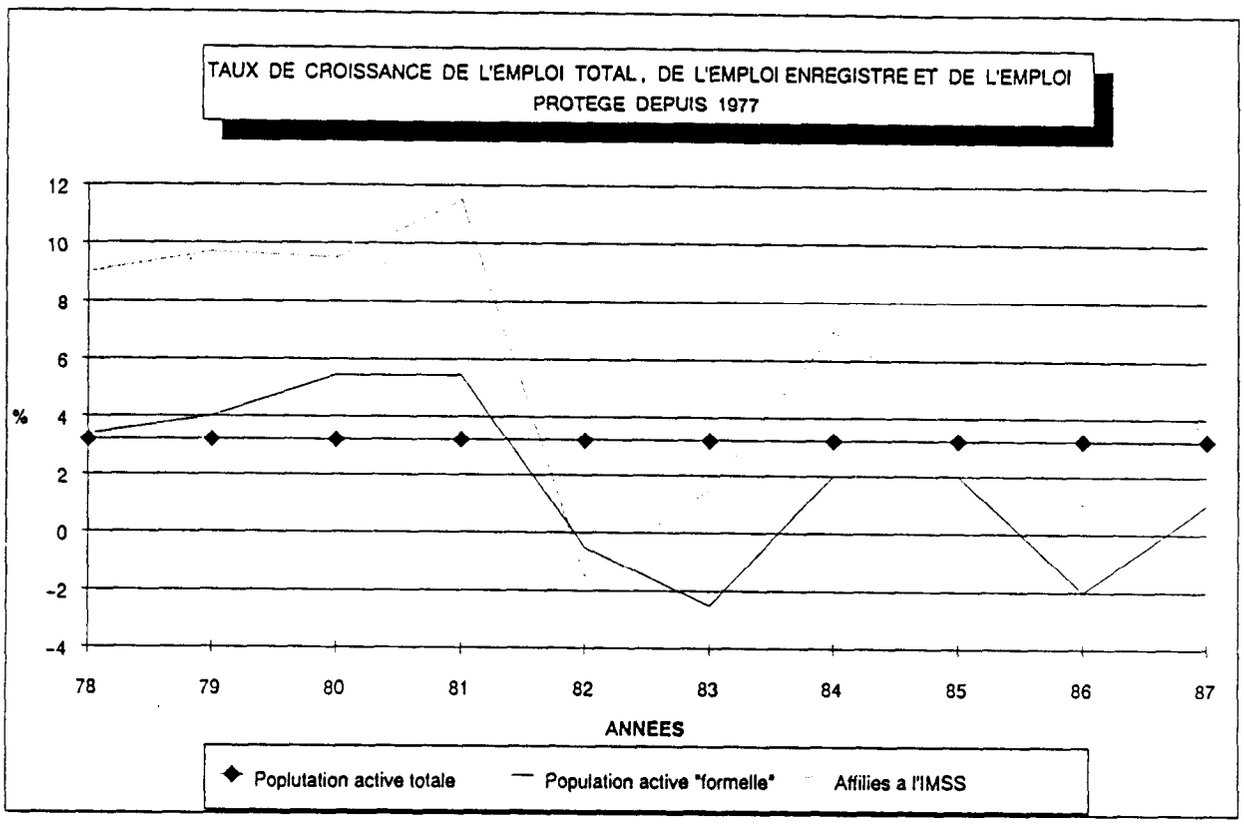
La question centrale est donc pour les pouvoirs publics (ou la société dans son ensemble), de concevoir un modèle qui ne soit pas calqué sur les systèmes déjà existants au Centre (abandon du mimétisme), et de réfléchir sur la modalité de création d'un modèle original, conséquent avec l'existence d'une fraction importante et durable de la population active non fixée dans le salariat. Dans cette perspective, les travaux de H.LOPEZ et F.TOBON, sur les modalités opérationnelles d'instauration d'un système de protection pour les travailleurs indépendants en Colombie, nous semblent dignes d'être encouragés (26).

---

25) Pour l'expérience mexicaine, voir GARCIA B.,"Desarrollo económico y absorción de fuerza de trabajo en México. 1950-1980.", El Colegio de México, México, 1980, 212 p. A l'échelle du sous continent, voir: PORTES A., BENTON L.,"Industrial Development and Labor Absorption: a Reinterpretation", Population and Development Review, Vol.10, n.4, New York, dec.1984, pp..589-612.

26) LOPEZ C.H., TOBON B.F.,"Trabajadores urbanos independientes, ciclo de vida laboral y seguridad social en Colombia", miméo, Présenté à la conférence de la FLACSO, Brasilia, sept. 1989, 36p.

GRAPHIQUE II-1.6
TAUX DE CROISSANCE DE L'EMPLOI TOTAL, DE L'EMPLOI ENREGISTRE ET DE L'EMPLOI PROTEGE DEPUIS 1977
(taux de croissance annuel)



En fait, si l'on compare le nombre d'affiliés avec l'emploi salarié tel qu'il apparaît dans les comptes nationaux, on note que l'IMSS améliore son taux de couverture, même si le rythme de progression s'est atténué après 1981. Les deux courbes présentent une forte similitude. En choisissant d'appeler "emploi formel", l'emploi enregistré par les comptes nationaux, on peut résumer les évolutions depuis dix ans par ces deux conclusions:

- Une part croissante de la population active ne relève plus de l'emploi formel, et donc échappe à la protection sociale.

- A l'intérieur de celui-ci, l'IMSS gagne environ un point par an.

Cette dégradation de la couverture sociale (tant qualitative que quantitative) ne semble pas encore (en 1986) être intégrée dans les discours officiels. Ceci nous amène à penser que la crise économique était considérée par les autorités politiques comme passagère. Celles-ci ont d'abord considéré qu'il n'y avait pas besoin de changer les règles du jeu économique. Le projet universel et intégrateur par l'Etat-Providence reste d'un édifiant optimisme, comme en témoigne l'introduction à la nouvelle loi de la sécurité sociale de 1986 (27). Pourtant, sans remettre en question son projet, l'Etat se montre intéressé à prendre en charge avec plus de vigueur l'ensemble des populations non protégées. Les réformes de 1986 par rapport à celles de 1984, ont trait au retrait de l'Etat dans le financement de la sécurité sociale; les employeurs devant compenser le manque à gagner. L'Etat se désengage pour pouvoir se concentrer sur les groupes marginalisés, en leur apportant un service de santé d'urgence (système assistantiel que prennent en charge les cliniques de l'IMSS-COPLAMAR).

Finalement la législation différentielle suivant les catégories d'emplois (salariés/non-salariés) et la crise économique se conjuguent pour mettre en marge des instituts de sécurité sociale un contingent croissant de travailleurs du secteur informel. Si l'on se penche plus spécifiquement sur le bassin d'emploi de Mexico, la répartition des effectifs par types de régime est particulièrement instructive. En premier lieu, le nombre total d'assurés sociaux au régime permanent a chuté, alors même que la croissance de la population active se maintient à un rythme soutenu (arrivée massive de jeunes en âge de travailler, croissance des taux d'activité et forte immigration locale). Mais surtout, la proportion d'affiliés au régime volontaire est dérisoire. Mis en demeure de payer à la fois la part patronale et les cotisations à la charge des employés, les travailleurs indépendants ne jugent pas rentable de recourir aux services de l'IMSS. Ceux-ci comptent pour moins de 2% de l'ensemble des assurés, alors qu'ils représentent près d'un quart de la population active du secteur privé. Ces résultats montrent la nécessité de repenser le cadre d'intégration au système de protection sociale des formes non salariales d'emploi.

---

27) *"Exposición de motivos de reformas de 1986 a la Ley del Seguro social", Diario Oficial de la Federación, 2 mai 1986.*

TABLEAU II-1.8
EVOLUTION DU NOMBRE D'ASSURES PERMANENTS A L'IMSS
EN FONCTION DU TYPE DE REGIMES, VALLEE DE MEXICO (1985-1987)

	TYPE DE REGIMES	décembre 1985	décembre 1986	février 1987
ZONES URBAINES	Schéma intégral	2 041 391	2 009 295	1 551 804
	Schéma modifié	63 444	72 592	52 710
	=(dont):=			
	- Travailleurs indépendants	3 651	2 826	1 948
	- Travailleurs domestiques	258	238	216
	- Patrons personnes physiques	653	1 710	1 326
	- Régime facultatif	28 886	37 315	27 265
	- Autres	29 996	30 503	21 955
ZONES RURALES	Schéma intégral et modifié	957	890	0
	TOTAL	2 105 792	2 082 777	1 604 714

Source: "Información estadística de los asugurados permanentes por modalidad y delegación", Jefatura de planeación financiera y programación, IMSS, marzo de 1987.

IV.- A LA RECHERCHE D'UNE PARTITION OPTIMALE DU MARCHE DU TRAVAIL

IVA - LE SECTEUR INSTITUTIONNEL A L'EPREUVE DE L'ANALYSE DISCRIMINANTE

Renversons la perspective précédente. A la place de voir dans le secteur institutionnel un facteur explicatif des performances d'activité (projection des variables supplémentaires dans l'espace des performances), on peut se demander si la donnée des caractéristiques d'activité, ou des performances permet de déduire le secteur institutionnel d'appartenance, ou dans un premier temps de distinguer le SNE du reste de l'économie. Cet angle de vue est typiquement un problème "symptôme-diagnostic" d'analyse discriminante. Existe-t-il une combinaison de variables des espaces amont ou aval, dont la seule donnée serait suffisante pour connaître le secteur institutionnel de la main d'oeuvre?

On peut déjà avancer une réponse pour certains archétypes. Un salarié sans couverture ni prestation sociale d'aucune sorte, travaillant dans la rue en vendant des cigarettes au détail pour un revenu dérisoire, sera sans nul doute membre du SNE. Mais, il existe des cas plus complexes, où l'intuition ne permet pas de se prononcer. Le premier traitement que nous proposons, divise a priori la population active en deux groupes: les membres du SNE et les autres. On cherche à les différencier à partir des seuls résultats d'activité. Le plan de discrimination a été calculé d'abord, en ne retenant que les trois premiers axes de l'analyse en composantes multiples, puis en incluant les deux axes suivants. Par ce biais, on se fait une idée de la stabilité des résultats (28).

TABLEAU II-1.9
TABLE DE CLASSEMENT DE L'ANALYSE DISCRIMINANTE DU SNE A PARTIR DES PERFORMANCES D'ACTIVITE
(Prestations et revenu)

% de bien classés à partir de l'analyse discriminante sur les performances (3 facteurs de l'ACM)

Estimé / Réel	SNE	AUTRES
SNE	97.3	2.7
AUTRES	31.9	68.1

% de bien classés à partir de l'analyse discriminante sur les performances (5 facteurs de l'ACM)

Estimé / Réel	SNE	AUTRES
SNE	94.6	5.4
AUTRES	29.5	70.5

Mode d'emploi: l'analyse discriminante tente d'identifier les actifs pour voir s'ils appartiennent ou non au SNE, à partir des seules performances d'activité. Peut-on savoir si un actif appartient au SNE ou non, en ne connaissant que les prestations auxquelles il a droit, et le montant de son revenu? On lira donc la 1ère ligne du 1er tableau: 95.97% des actifs du SNE ont été bien classés par l'analyse. Les chiffres entre parenthèses correspondent aux effectifs.

Le premier constat est la robustesse des résultats. Que l'on prenne trois ou cinq facteurs, la distribution ne varie presque pas. Environ 95% des membres du SNE sont bien classés par l'hyperplan de discrimination. Cela signifie que la connaissance des seules performances d'activité permet de savoir si un membre de la population active est ou non dans le SNE. La "qualité" des emplois du SNE est suffisamment homogène, pour qu'elle soit associée à ce secteur, presque sans risque de se tromper. Par contre, pour le reste de la population active, le bilan est moins clair. 30% de ceux-ci sont classés, à tort, dans le SNE.

---

28) La méthodologie de l'analyse discriminante peut être trouvée dans VOLLE M., "L'analyse des données", Economica, Paris 1984, chapitre VII.

Ils partagent donc les mêmes conditions d'emploi que les membres du SNE. On peut voir deux types d'explication à ce résultat. D'une part, la possession ou non d'une raison sociale pour une unité économique génère bien des profils d'emplois différents, mais en moyenne seulement. Le BIT prévoit d'ailleurs ce cas de figure puisqu'il propose de regrouper dans le secteur informel, tous les établissements non enregistrés, ainsi que ceux qui partageraient avec eux, les mêmes caractéristiques économiques.

Mais d'autre part, la seule donnée des prestations et des revenus est insuffisante pour caractériser un emploi. Nous prendrons l'exemple des aides familiaux. A première vue, rien ne les distingue. Qu'ils appartiennent au SNE, ou au secteur des PME, ils ne perçoivent ni revenu, ni prestation. Pourtant, il serait abusif de considérer que leurs emplois sont équivalents. Les premiers sont employés dans des unités dont la rentabilité est minimale. Au jour le jour, leur train de vie est précaire. Le revenu moyen du chef de ménage est un indicateur des conditions de vie qu'assurent les unités du SNE. Mais en plus, les perspectives d'avenir (d'héritage par exemple) ne sont pas non plus communes. Le revenu inter-temporel des aides familiaux (leur revenu étant nul aujourd'hui) a toutes les chances de ne pas être le même suivant qu'ils sont dans l'un ou l'autre secteur. Finalement, il existe bien un certain nombre d'unités productrices qui n'arrivent pas assurer à leur main d'oeuvre des revenus ou des prestations très différents de ceux que l'on perçoit dans le SNE. Mais potentiellement, la population active qui en est sujette doit être inférieure aux 30% de mal classés.

Les résultats de l'ACM nous induisent à penser, au vu de la proximité des variables SNE et PME sur le premier plan factoriel, que ce sont des actifs des PME, qui partagent les mêmes conditions d'activité que leurs homologues du SNE. Si l'on retenait cet ensemble (ceux qui ont été classés dans le SNE à partir de l'analyse discriminante), on obtiendrait un nouveau secteur informel. Mais celui-ci serait défini, non plus à partir de la non-déclaration sur les registres administratifs, mais à partir de la qualité des emplois qu'il procure.

Pour tester cette hypothèse, nous avons mené une seconde analyse discriminante. Mais cette fois, au lieu d'isoler le seul SNE, notre partition retiendra un segment composé du SNE et des PME. L'autre ensemble sera formé du secteur public et des grandes entreprises, soit le secteur moderne de l'économie. Les résultats obtenus sont ambigus.

TABLEAU II-1.10

TABLE DE CLASSEMENT DE L'ANALYSE DISCRIMINANTE D'UN SECTEUR INFORMEL DEFINI COMME LA SOMME DU SNE ET DES PME, A PARTIR DES PERFORMANCES D'ACTIVITE (Prestations et revenu)

% de bien classés à partir de l'analyse discriminante sur les performances (3 facteurs de l'ACM)

Estimé / Réel	SNE + PME	AUTRES
SNE + PME	84.2	15.8
AUTRES	18.6	81.4

% de bien classés à partir de l'analyse discriminante sur les performances (5 facteurs de l'ACM)

Estimé / Réel	SNE + PME	AUTRES
SNE + PME	83.5	16.5
AUTRES	18.5	81.5

D'un côté, le pourcentage de mal classés du secteur formel a baissé. Il n'est plus que 18% contre 30% dans la première analyse. Mais de l'autre, le secteur "informel" perd une partie de sa spécificité, puisque maintenant 16% de ces membres sont mal associés au secteur moderne. La coupure entre les deux groupes ne s'opère pas aussi nettement que précédemment. **La variable "secteur institutionnel" ne permet pas d'isoler deux segments, avec une intersection vide ou négligeable.** On peut penser que la zone de recouvrement entre les deux sous-ensembles affecte des salariés travaillant dans les PME ou dans les grandes entreprises, dont les profils d'emploi se ressemblent. Ainsi, ceux qui appartiennent au secteur informel et qui ont été identifiés comme "formel" pourront être des salariés protégés des PME relativement bien rémunérés, tandis que ceux qui ont été classés à tort dans le secteur informel, seront essentiellement ces salariés des grandes entreprises embauchés sur une base temporaire, ne jouissant pas de prestations sociales et disposant d'un faible revenu; ce que B.LAUTIER appelle le salariat non codifié [29]. **Cette intersection reflète l'absence de discontinuité dans la séquence ordonnée des secteurs institutionnels** (du SNE aux PME, des PME aux grandes entreprises, et des grandes entreprises du secteur privé au secteur public).

Nous terminerons ce travail, en généralisant la bipartition opérée jusqu'à maintenant, par un découpage distinguant les cinq secteurs institutionnels (secteur public, grandes entreprises privées, secteur social, PME, SNE). Cette fois ce sont les caractéristiques des unités de production qui vont nous servir de critère de discrimination.

---

29) LAUTIER B.,"Codification étatique et codification privée du travail salarié en Amérique latine (Brésil, Colombie)", miméo, GREITD/IEDES, Paris-Amiens, oct.1989, 35p.

TABLEAU II-1.11

TABLE DE CLASSEMENT DE L'ANALYSE DISCRIMINANTE DES SECTEURS INSTITUIONNELS A PARTIR DES CARACTERISTIQUES D'ACTIVITE

(% de bien classés à partir de l'analyse discriminante sur les caractéristiques; 5 facteurs de l'ACM)

Estimé / Réel	Secteur Public	Grandes Entreprises	Secteur Social	PME	SNE	TOTAL
Secteur Public.	94.3	5.7	0	0	0	100
Grandes Entrepr.	3.7	93.5	0.2	2.7	0	100
Secteur Social	1.8	0	98.2	0	0	100
PME	0	5.7	0	90.1	4.2	100
SNE	0	0	0	6.7	93.3	100

Quel que soit le secteur institutionnel retenu, la probabilité de reconnaître un de ses membres à partir des seules caractéristiques des établissements, dépasse 99%. Par ailleurs, la matrice précédente nous donne des indications sur les proximités entre secteurs. Par exemple, les 7% d'individus mal classés du SNE, se retrouvent tous dans les PME, et aucun dans un des trois autres secteurs. En général, il existe une ligne de connexité, qui ordonne les secteurs institutionnels suivant un axe unique. On pourrait le qualifier d'axe de formalité: il va du secteur public au SNE, en passant par les grandes entreprises et les petites et moyennes entreprises. Pour conclure, on dira que le secteur institutionnel est un bon indicateur des caractéristiques physiques des unités de production, puisqu'il satisfait aux deux critères suivants:

i) l'intersection entre les classes formées est faible

ii) les individus situés aux marges de leur classe, le sont dans l'ensemble le plus proche.

Dans quelle mesure cette discrimination presque parfaite par les caractéristiques d'activité, se reproduit-elle lorsqu'on prend en compte les performances d'activité? S'il existait une relation biunivoque entre types d'établissements et qualité des emplois proposés, on devrait obtenir la même force discriminante. La réalité ne correspond pas à ce schéma idéal. Le nombre d'individus dont le secteur n'a pas pu être identifié, au vu des seules prestations et revenus perçus, est loin d'être négligeable.

TABLEAU II-1.12
TABLE DE CLASSEMENT DE L'ANALYSE DISCRIMINANTE DES SECTEURS INSTITUTIONNELS A PARTIR DES PERFORMANCES D'ACTIVITE
(% de bien classés à partir de l'analyse discriminante sur les performances; 5 facteurs de l'ACM)

Estimé / Réel	Secteur Public	Grandes Entreprises	Secteur Social	PME	SNE	TOTAL
Secteur Public.	73.7	17.2	0	4.7	4.4	100
Grandes Entrepr.	5.1	69.5	0	16.5	8.9	100
Secteur Social	1.8	17.1	0	25.2	55.9	100
PME	3.2	22.1	0	26.1	48.6	100
SNE	2.0	0.7	0	11.9	86.4	100

Encore une fois, c'est le SNE qui obtient le meilleur score. Plus de 84% de bien classés. La faiblesse du revenu monétaire, et l'absence généralisée de prestations sont bien des traits qui structurent ce secteur institutionnel. Par contre, la lisibilité de la carte se brouille ailleurs. D'abord, le secteur des PME a éclaté, avec moins de 27% de bien classés. Près de la moitié d'entre eux partagent les performances identifiées dans le SNE. Plus d'un quart, vont grossir les rangs des grandes entreprises. Quant aux grandes entreprises, les trois quarts sont à leur place. Mais 10% viennent s'ajouter au SNE, et 15% au PME. Enfin, du côté du secteur public, ce sont les grands entreprises privées qui accueillent ses transfuges. On peut penser que certains membres des entreprises para-publiques en sont l'objet privilégié. En dernière analyse, le SNE est un pôle qui cristallise une forme particulière de "qualités d'emplois". Mais, près de 20% de la main d'oeuvre d'autres secteurs institutionnels en partagent les modalités. Le secteur public est le seul secteur qui ne semble avoir aucun point commun avec le SNE.

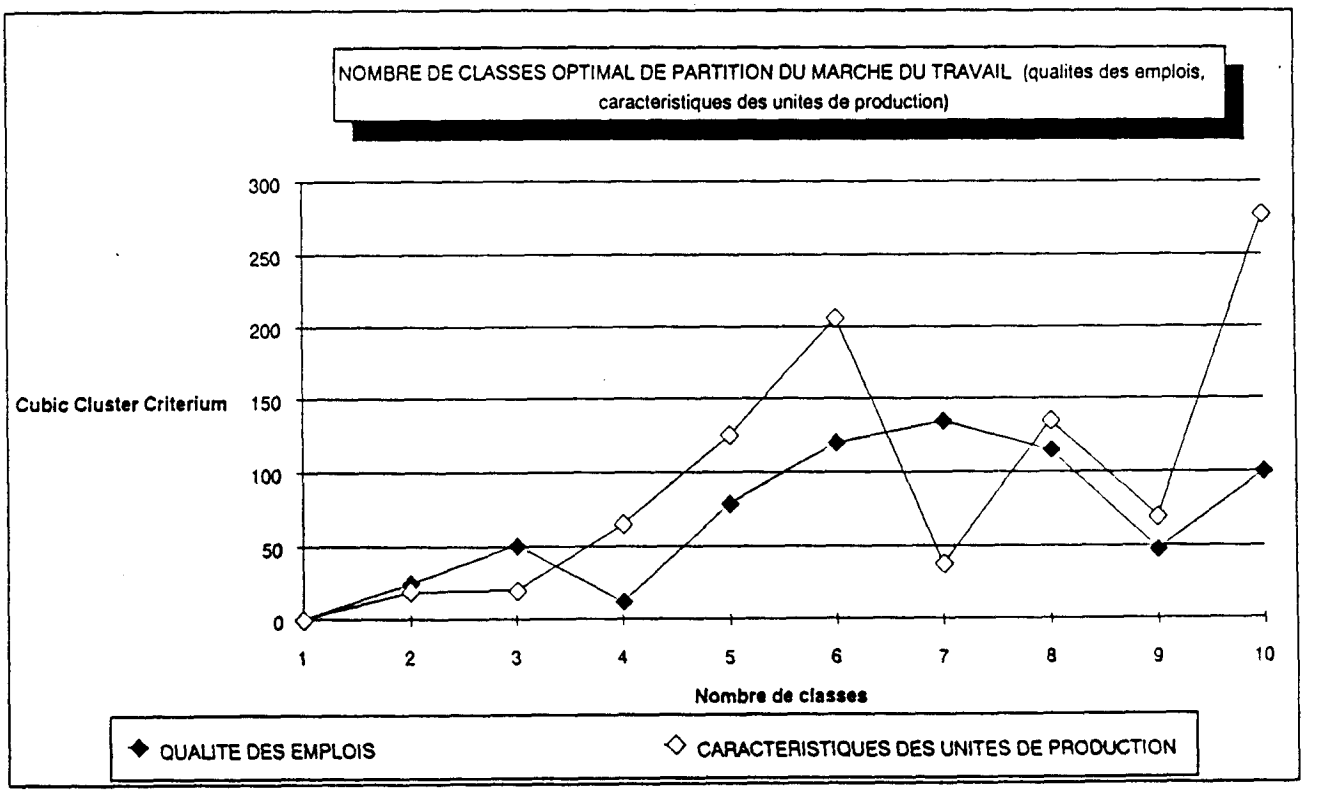
IVB - PAS DE CORRESPONDANCE STRICTE ENTRE UNITES DE PRODUCTION ET EMPLOIS

Le faisceau de corrélations entre qualité des emplois exercés et types d'établissements, que met en lumière l'analyse factorielle, permet-il de conclure qu'il existe une adéquation de ces deux univers? C'est à dire que les caractéristiques d'informalité des unités de production (que ce soit du point de vue légal, ou du mode de produire) entraînent nécessairement la création d'emplois "informels". Ou s'agit-il de deux univers qui se

superposent partiellement sans s'identifier? En second lieu, la dualité formel/ informel, que nous avons postulée dans le cas des premières analyses discriminantes, réalise-t-elle réellement la partition optimale, soit de l'univers productif, soit des types d'emplois? Les procédures de classification automatique nous permettent de répondre à ces questions.

Ni dans un cas, ni dans l'autre, le dualisme est la meilleure façon de classer les actifs, ou les caractéristiques des unités de production les employant. Puisque nous sommes amenés à retenir sept sous-ensembles de main d'oeuvre, et six types d'établissements (30). S'il est toujours possible de diviser l'espace économique en deux, cette partition n'est pas statistiquement la meilleure. Pourtant le faisceaux de corrélations est suffisamment homogène, pour qu'on retrouve à ce niveau, un segment "moderne" et un segment "informel".

GRAPHIQUE II-1.7
NOMBRE DE CLASSES OPTIMALES DE PARTITION DU MARCHE DU TRAVAIL SELON LES CARACTERISTIQUES D'ACTIVITE ET LA QUALITE DES EMPLOIS



30) La méthodologie de la classification ascendante hiérarchique peut être trouvée dans VOLLE M., "L'analyse des données", Economica, Paris 1984, chapitre VIII. Concrètement nous avons procédé à une classification automatique sur les 5 premiers facteurs des deux ACM (celle sur les prestations et les revenus, et celle sur les caractéristiques physiques des établissements), en enchaînant les programmes SAS FASTCLUS et CLUSTER. Le choix du nombre de classes s'est fait au vu du critère Cubic Cluster Criterium (voir graphiques reproduits ci-dessus).

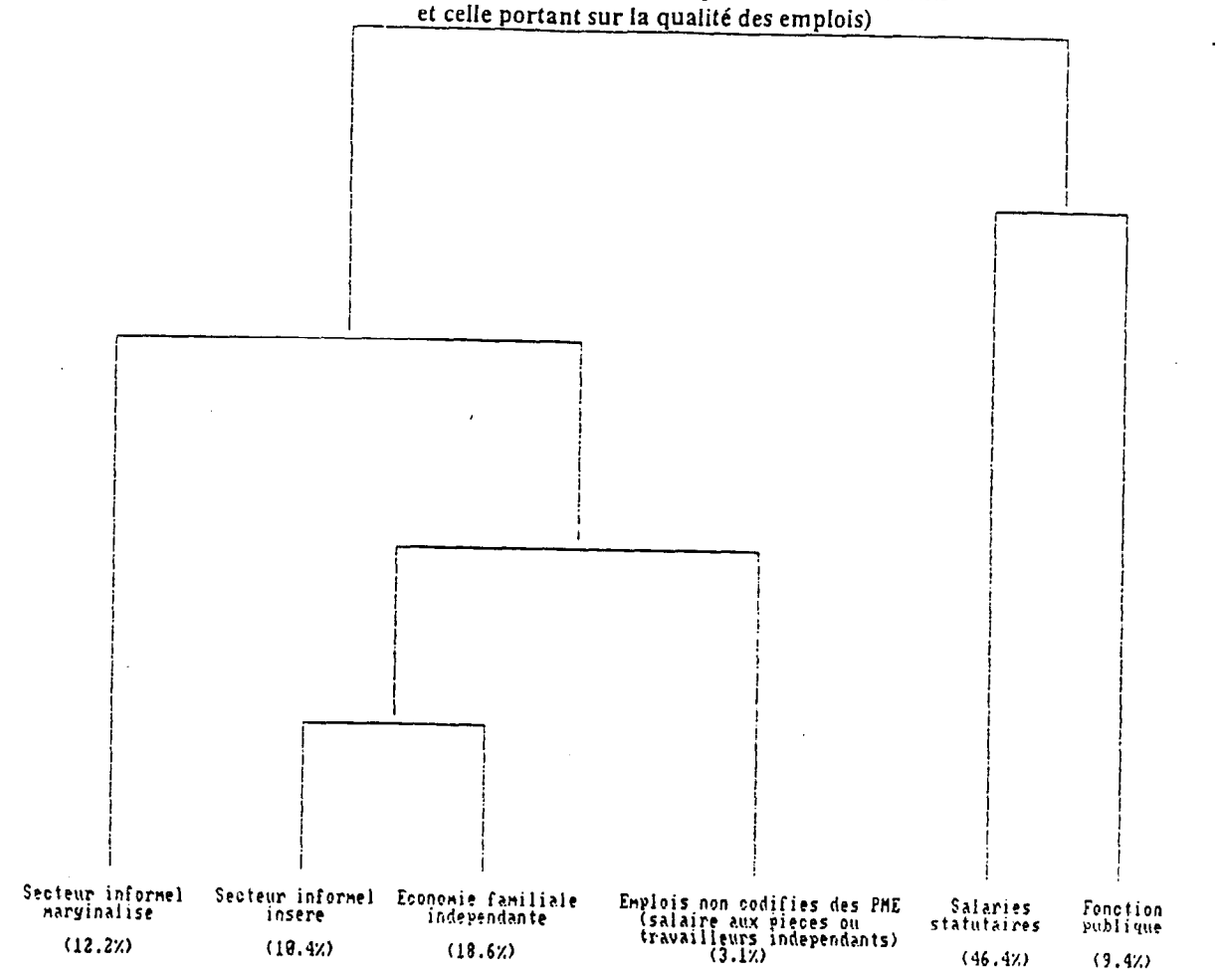
Il n'existe donc pas une ligne de fracture, marquant une discontinuité entre deux univers, l'un formel et l'autre informel. Ces espaces représentant la qualité des emplois ou les caractéristiques productives des établissements ne s'en organisent pas pour autant sur une échelle uni-dimensionnelle, sur laquelle existerait une relation d'ordre permettant de classer les individus suivant leur plus ou moins grand degré "d'informalité". Il est plus pertinent de se représenter le marché du travail, comme une juxtaposition de pôles relativement homogènes, dont l'épicentre est bien localisé, mais dont les frontières sont floues.

Nous ne chercherons pas à établir une typologie formelle des formes d'emplois à partir de nos classifications, mais plutôt à en tirer les enseignements essentiels, dans la perspective de la construction d'un critère de partition opérationnel du marché du travail. Nous avons croisé les classes issues de la procédure avec l'ensemble des variables de l'enquête, notamment celle qui caractérise l'offre de travail. L'étude des six catégories résultant de l'analyse des unités de production et des sept classes identifiant sept types de qualité des emplois montre:

i) ***dans chacune des deux dimensions, les classes d'actifs ne sont pas réductibles à la variable secteur institutionnel***

ii) ***il n'y a pas de correspondance stricte entre qualité des emplois, et statut des individus.***

GRAPHIQUE II-1.8
DYNAMIQUE D'AGREGATION DES DEUX CLASSIFICATIONS
(celle portant sur les caractéristiques des établissements
et celle portant sur la qualité des emplois)



DYNAMIQUE D'AGREGATION DES CLASSES ISSUES
DE L'ANALYSE DES PERFORMANCES D'ACTIVITE

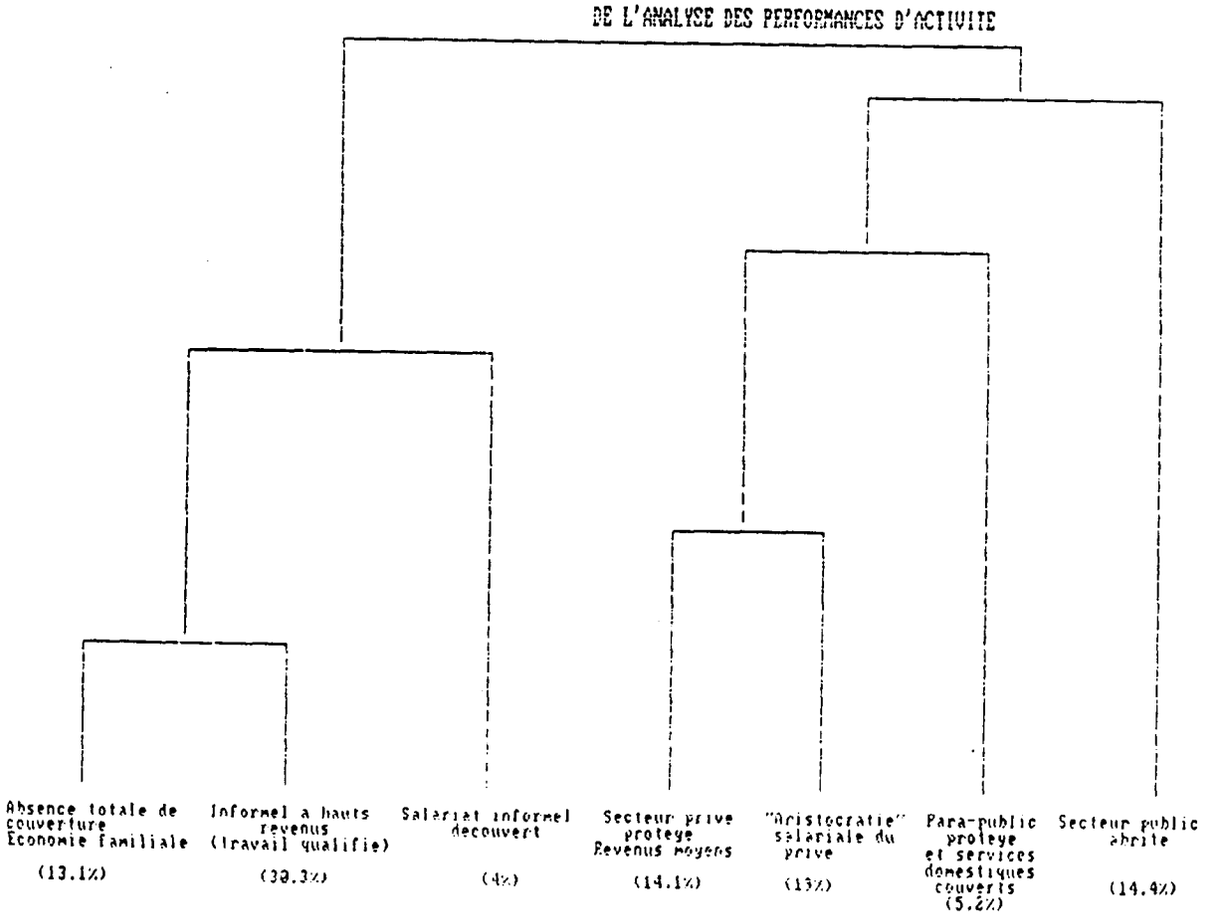


TABLEAU II-1.13

TABLE DE CORRESPONDANCE ENTRE QUALITE DES EMPLOIS ET STATUT D'ACTIVITE

(Tableau croisant les classes obtenus à partir de l'analyse des performances et de l'analyse des caractéristiques)

STATUT D'ACTIVITE

QUALITE DES EMPLOIS	SECTEUR INFORMEL MARGINALISE	SECTEUR INFORMEL INSERE	EMPLOIS NON "CODIFIE" DES PME, AUX PIECES OU INDEPENDANTS	ECONOMIE FAMILIALE INDEPENDANTE	SALARIES STATUTAIRES GRANDES ENTREP PARA-PUBLIC	FONCTION PUBLIQUE	
SECTEUR PUBLIC ABRITE	0 0	0 0	0 0	0 0	53.3 16.5	46.7 71.8	100 14.4
"ARISTOCRATIE" SALARIALE DU SECTEUR PRIVE	0.4 0.7	0.1 0.3	0.7 4.3	9.7 9.9	87.8 36.0	1.3 2.5	100 19.0
PARA-PUBLIC INTERMEDIAIRE PROTEGE (ET SERV.DOME)	27.2 11.6	0 0	1.0 1.7	3.8 1.1	54.0 6.0	14.0 7.8	100 5.2
SECTEUR PRIVE PROTEGE REVENUS MOYENS	2.8 3.3	0.5 0.6	1.0 4.7	23.0 17.5	66.8 20.3	5.9 8.9	100 14.1
ABSENCE TOTALE DE COUVERTURE (ECO.FAMILIALE	20.9 22.3	27.7 34.9	4.0 16.7	35.7 25.1	10.7 3.0	1.0 1.4	100 13.0
INFORMEL A HAUTS REVENUS	25.0 62.0	21.9 64.2	7.4 72.2	28.0 45.7	15.9 10.4	1.8 5.8	30.3
SALARIAT INFORMEL DECOUVERT	0.4 0.1	0 0	50.3 0.4	23.3 0.7	21.7 7.8	4.3 1.8	100 4.0
TOTAL	12.2 100	10.4 100	3.1 100	18.5 100	46.4 100	9.4 100	100

Source: ENEU387, Mexico. Les noms des classes sont proposés, à titre indicatif, après avoir étudié le profil de chacune d'entre elles.

La dynamique d'agrégation laisse pourtant apparaître, dans les deux cas, la formation de deux blocs de taille à peu près identique (chacun absorbant environ la moitié de la population active), qui ne s'assemblent qu'en dernière instance. Le premier est composé par un ensemble d'emplois "informels" (faiblement rémunérés et peu protégés) correspondant à une insertion professionnelle dans des unités "informelles" (de petite taille, appartenant au SNE ou aux PME), et un ensemble d'emplois "formels" (protégés et relativement bien rémunérés). Tandis que le second est formé par un secteur "moderne" (comprenant la majorité des emplois publics est des grandes entreprises) couvrant ses salariés et leur assurant une rémunération directe conséquente. La relative adéquation entre ces deux univers d'emplois se traduit par le fait que la table croisant les différentes classes est de structure bloc-diagonale.

CONCLUSION:

A partir de l'analyse globale, le SNE apparaît, en première analyse, comme un pôle structurant du marché de l'emploi. Malgré la grande diversité des situations internes, le SNE se démarque de tous les autres secteurs institutionnels. En particulier, la notion de secteur institutionnel est plus opératoire que la position dans l'unité de production. On pouvait imaginer l'existence d'une homogénéité au sein du salariat, s'opposant aux détenteurs du capital (si peu nombreux soient-ils, en termes d'emplois). En fait, la distinction entre secteurs institutionnels parait plus discriminante de la qualité des emplois que le statut de la main d'oeuvre (travailleurs dépendants/ travailleurs indépendants). On peut parler pour le Mexique, "d'aristocratie salariale". Mais ce sont les secteurs institutionnels qui en sont la clef, et le réel facteur de segmentation du marché du travail.

Ces résultats sont en partie (mais en partie seulement) contenus dans les hypothèses, pour ce qui touche l'analyse des caractéristiques d'activité. Quatre des six variables actives de l'analyse sont propres à l'unité de production. C'est à dire que les employeurs et les employés d'un même établissement vont être identifiés par un même vecteur de caractéristiques. Deux variables seulement sont liées au statut (position et mode de paiement). Par contre, l'analyse en termes de qualité d'emplois, fonde la puissance de la partition en secteurs institutionnels.

Toujours au niveau général, ce n'est pas le revenu direct qui apparaît comme facteur structurant, mais les prestations. Cela vient en contradiction avec la plupart des études sur le secteur informel, qui prennent le revenu monétaire direct comme base de discrimination (salaire d'équilibre concurrentiel < salaire protégé). Ce rôle déterminant du système de prestations met l'Etat au centre du débat sur le secteur informel.

Cependant, il n'existe pas de stricte correspondance entre les secteurs institutionnels et la qualité des emplois qu'ils procurent. Si par définition, la protection dans le SNE et dans une moindre mesure dans les PME est négligeable, les revenus obtenus dans ces secteurs peuvent être supérieurs aux salaires distribués par les grandes entreprises. En sens inverse, certains postes de travail du secteur moderne contreviennent aux normes établies par la législation du travail, en accordant à ses titulaires des emplois précaires et peu rémunérateurs (31).

L'entreprise, parfois laborieuse, visant à établir des catégories d'emplois, suivant les bénéfices qu'ils procurent à leurs membres, et le statut qu'ils leurs donnent, a le mérite de prouver qu'il n'existe pas de principe empirique optimal de discrimination des emplois et des unités de production. Plutôt que de s'ingénier à rechercher la partition du marché du travail introuvable (parce que mythique) sur la base de critères théoriques, nous pensons avoir extrait avec la variable "secteur institutionnel", un critère opératoire permettant de mettre en perspective la structure du marché de l'emploi, et sa dynamique de reproduction. L'analogie avec la genèse de la construction des catégories socio-professionnelles (CSP) de l'INSEE, fournit un parallèle éclairant fondant notre démarche. Sans avoir la prétention d'apporter une solution définitive au problème théorique de la définition des classes sociales en France, elles représentent le meilleur indicateur statistique les repérant, explicatif des valeurs et des comportements des actifs. Dans le même ordre d'idée, **nos secteurs institutionnels fondés sur la propriété du capital et le lien à la légalité des unités de production constituent une catégorie analytique pertinente, empiriquement validée, pour approximer le concept de l'informalité dans les pays en développement.** Ils ont l'avantage fondamental d'être compatibles avec la distinction en secteurs institutionnels de la comptabilité nationale (moyennant quelques aménagements), et donc d'homogénéiser les instruments d'analyse macro-économique du marché des biens avec ceux qui président à l'étude du marché du travail. Nous nous efforcerons dans les chapitres suivants d'établir les propriétés différentielles de ces secteurs, puis d'en étudier les formes d'articulations.

---

31) Nous avions déjà présenté un indicateur montrant la superposition partielle entre emplois et établissements informels et formels, à partir de l'enquête de 1976 sur l'emploi informel, à partir d'une autre définition de l'informalité. Voir chapitre I-3, tableau I-3.10.

CHAPITRE II-2

LE SECTEUR INFORMEL SUR LE MARCHE DU TRAVAIL : MYTHES ET REALITE

INTRODUCTION

Les analyses précédentes nous ont convaincus de la pertinence du concept de secteur informel appliqué au marché du travail. Elles nous ont aussi permis d'exhiber un critère de classement opératoire isolant le secteur informel, voire dans une perspective plus large de découper le système productif mexicain ainsi que la main-d'oeuvre en quatre grands secteurs (dont le secteur informel ne serait qu'un segment). Dans cette entreprise d'identification, nous avons brossé les linéaments de chacun de ces secteurs, dans leur position relative les uns par rapport aux autres, en termes de caractéristiques physiques des unités productives et de types d'emplois exercés dans chacun des secteurs.

Nous voudrions ici nous centrer plus spécifiquement sur le SNE pour cerner avec précision quelles sont les implications d'ordre économique, d'un segment analytique construit sur une base en premier lieu juridique. Nous aborderons cette partie dans une optique largement descriptive. L'absence de données temporelles nous interdit de facto hypothèses et raisonnements sur le fonctionnement et la dynamique du secteur informel. Cependant l'analyse des structures fines du secteur informel et de ces caractéristiques comparatives nous amènera à en cadrer précisément la population (tant la main-d'oeuvre que les établissements la composant) et surtout à en finir avec un certain nombre d'idées reçues sur les vices et les vertus de celui-ci.

La reconstitution d'une image du secteur informel, la plus fiable possible, constitue un des objectifs de ce chapitre. Trop souvent, les résultats partiels de travaux ponctuels, les extrapolations douteuses, les descriptions journalistiques "sensasionnalistes", sont à l'origine d'une vision caricaturale du secteur informel. Malheureusement, faute d'informations quantitatives précises et exhaustives, ce sont ces "images d'Epinal" qui sont à la base des politiques élaborées pour le secteur informel.

Ces représentations sociales relèvent de la mythologie, dont la construction passe par un procédé courant d'interprétation des résultats en sciences sociales. Il **consiste à transformer des différences relatives en différences absolues**. Pour peu qu'un groupe ait une propension plus importante à croire en quelque chose, ou à agir d'une certaine façon, que la moyenne supposée de la population ou que tel autre groupe de référence, et c'est l'ensemble de tous ses membres qui se verra affublé de ces modes de vie ou de pensée spécifiques. Le pas est vite franchi. Il y a plus de femmes, de jeunes et de vieux dans le secteur informel, et voilà celui-ci composé exclusivement de femmes, de jeunes et de vieux. Que les ménages de

faibles revenus aient une propension à consommer supérieure à celle des fractions aisées de la population, et cela suffit pour leur refuser toute capacité d'épargne. Ce type de raisonnement trouve une explication assez simple. En gommant la diversité des situations rencontrées dans le secteur informel, il donne à chacun l'impression de posséder une intelligence fulgurante des phénomènes sociaux ou économiques, que l'étude minutieuse n'entérine pas. Dans le cas du secteur informel, s'est créée une "imagerie simplificatrice", un stéréotype quant à sa composition, que nous allons confronter à la réalité mexicaine. Ce travail de mise en lumière de la structure du secteur informel présente d'autant plus d'intérêt qu'il n'avait jamais été réalisé auparavant au Mexique.

Nous passerons en revue successivement: les caractéristiques de **l'offre de travail (première partie)** à travers la composition de la main d'oeuvre (sexe, âge, scolarité, place dans le ménage, migration, statut dans l'entreprise), **la demande de travail (seconde partie)** avec les caractéristiques des unités de production (taille, branche, type de local), et enfin les problèmes **d'emploi et de sous-emploi (troisième partie)** souvent associés au secteur informel. La question des revenus, fondamentale pour traiter de la place du secteur informel sur le marché du travail, fera l'objet de développements spécifiques dans le chapitre suivant.

La partition du marché du travail en fonction du secteur institutionnel, discutée au chapitre précédent, servira de point d'entrée à notre analyse. Le secteur informel sera assimilé au secteur non enregistré (SNE). Ce choix, s'il convient parfaitement avec le concept de secteur informel que nous avons adopté au cours de la première partie, présente l'inconvénient de ne pas être directement comparable avec d'autres travaux, dans lesquels le secteur informel est défini à partir d'un critère de taille. Cependant, comme nous le verrons dans ce chapitre, ces deux indicateurs sont fortement corrélés.

La population de référence qui nous occupera ici, est la population active occupée (PAO) à l'exclusion des individus employés dans le secteur dit "social", c'est à dire des coopératives, des syndicats, etc. Regroupant moins de 1% de la PAO, ce secteur représente un poids trop faible pour être traité à part entière et l'analyse des données n'a pas mis en évidence d'agrégation légitime avec un de nos quatre grands secteurs.

Notre objectif central est bien de mettre en évidence les propriétés spécifiques du secteur informel. Mais la partition opérée permet d'aller plus loin et de confronter les caractéristiques du secteur informel à celle des trois autres secteurs identifiés. Si cette perspective de statique comparative ne peut pas nous éclairer sur les inter-relations entre les différents secteurs, elle conduit à en reconstituer la position relative, des uns par rapport aux autres.

La répartition par secteur institutionnel de la PAO fait apparaître quatre segments de poids comparable; le secteur des PME étant légèrement plus important que les autres. L'objet de notre étude étant centré sur les propriétés comparées des quatre secteurs, nous n'analyserons par la suite que les différences de structure par secteur, sans tenir compte de leur poids respectif.

TABLEAU II-2.0

REPARTITION DE LA POPULATION ACTIVE OCCUPEE PAR SECTEUR INSTITUTIONNEL (%)

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
	23.9	23.1	30.8	22.2	100

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU387, Mexico.

I.- L'OFFRE DE TRAVAIL INFORMELLE: COMPOSITION DE LA MAIN-D'OEUVRE

En analysant la composition de l'offre de travail du secteur informel on cherche à répondre à un certain nombre de questions, à mettre à l'épreuve un certain nombre de thèses, sur les caractéristiques de la main-d'oeuvre dans le secteur informel. Les employés des différents secteurs institutionnels correspondent-ils à des groupes de main d'oeuvre possédant des propriétés socio-démographiques opposées? Les qualifications sont-elles uniformément distribuées selon les secteurs? Le secteur informel est-il un refuge pour les migrants ruraux, ou pour tous les laissés-pour-compte de la société mexicaine moderne? Si le chapitre précédent nous a donné quelques informations sur les caractéristiques physiques des entreprises du secteur informel, rien n'a encore été dit sur la main-d'oeuvre. les résultats de cette investigation montrent que de nombreux schémas admis tombent.

1. Pour quelques femmes de plus.

Ainsi, si le sexe ratio (femmes/hommes) y est plus fort que dans les autres secteurs, cette sur-représentation des femmes y est toute relative. En particulier, le SNE est en majorité composé d'hommes. De plus, si l'on exclut les services domestiques du SNE, celui-ci perd toute spécificité quant à la répartition entre les sexes, par rapport aux autres secteurs de l'économie.

TABLEAU II-2.1

TAUX DE FEMINISATION DES DIFFERENTS SECTEURS INSTITUTIONNELS

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
HOMMES	61.6	67.7	66.1	55.9 (62.5)	63.1
FEMMES	38.4	32.3	33.9	44.1 (37.5)	36.9
TOTAL	100	100	100	100 100	100

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU387, Mexico. Les chiffres entre parenthèses correspondent à la répartition par sexe du SNE une fois exclues les employés domestiques vivant au domicile de leurs employeurs.

Mais qui sont les hommes et les femmes qui travaillent dans le SNE et quelle est leur situation au sein du ménage? Encore une fois, et contrairement à une idée reçue, le SNE ne cristallise pas toutes les formes atypiques (déviantes, marginales, voire à éradiquer) de la main-d'oeuvre quant au poids relatif de chacun des membres de la famille intervenant dans sa composition.

2. La position dans le ménage: le secteur informel n'est pas un segment pour la main d'oeuvre secondaire

Le premier point battu en brèche est l'idée selon laquelle le secteur informel serait constitué d'individus n'apportant qu'un revenu d'appoint à l'économie familiale. **38.6% des membres du secteur informel sont des chefs de ménage**. Ce ratio est à peine inférieur à celui qui est enregistré sur la population active totale, tous secteurs confondus. Ce léger décrochage est entièrement dû à la présence de personnel domestique dans le SNE. En les éliminant, la proportion de chefs de ménage devient identique à celle observée sur l'ensemble de l'aire métropolitaine.

Dans l'enquête, les employés de maison qui vivent au domicile de leurs employeurs sont considérés comme faisant partie du ménage dans lequel ils vivent. Cette catégorie de personnel travaille exclusivement dans le SNE. Elle forme 11% des effectifs de ce secteur. La place occupée par ce groupe est compensée (en termes purement comptables) par une moindre présence des chefs de ménage, et de la main-d'oeuvre qui se déclare fils ou fille de ce dernier. On pourrait être surpris de voir le poids relativement faible occupé par les enfants du chef de ménage, alors qu'il est souvent considéré comme un des gros bataillons du secteur informel.

En fait, s'il est vrai que les groupes les plus jeunes sont relativement plus nombreux dans le SNE (voir **tableau II.2.3**), ces jeunes lorsqu'ils travaillent dans ce secteur ont quitté leurs parents plus tôt. Ils ne sont donc pas identifiés comme "**fils ou fille du chef de ménage, vivant sous le même toit**", mais comme chefs de ménage eux-mêmes. Cette situation démarque sensiblement le SNE des PME. Alors que les très jeunes sont aussi très nombreux dans le secteur des PME, ceux- ci ont les moyens de rester chez leurs parents. Ils peuvent alors travailler comme employés familiaux non rémunérés, avec pour perspective l'héritage de l'unité de production. Ou encore, la capacité de "rétention" du ménage leur permet, tout en exerçant en dehors de la petite entreprise familiale, d'accumuler un petit pécule et/ou de s'assurer une stabilité d'emploi, pour aborder le passage de l'indépendance domestique dans de meilleurs conditions (1).

---

1) Dans le chapitre III-1 intitulé "Segmentation du marché du travail, mobilité sociale et secteur informel", on montre que les jeunes dont le père exerce dans le SNE sont plus souvent actifs et qu'ils travaillent plus jeunes que les autres.

Le second résultat notable ayant trait à la structure familiale provient de l'absence de spécificité du SNE quant à l'usage d'une main-d'oeuvre composée de parents et d'amis du chef de ménage vivant sous son toit. Cette hétérogénéité supposée proviendrait de l'assimilation entre secteur informel et famille élargie, le secteur moderne correspondant à une structure familiale nucléaire. La proportion de collatéraux du chef de ménage (ascendants ou descendants) ainsi que des amis demeurant dans le même foyer ne représente que 7.5% des membres du SNE pour 9% en moyenne. Plus de 8 actifs du SNE sur 10 sont soit des chefs de ménage, soit des conjoints ou des enfants de ce dernier. C'est dire la prééminence de la famille nucléaire, quel que soit le type d'insertion professionnelle des membres du ménage.

Bien sûr il faut distinguer la structure des ménages associée au SNE et la composition de la main-d'oeuvre en fonction de la position dans le ménage. Ainsi, on peut penser que la part d'individus d'une même famille (nucléaire et a fortiori élargie) travaillant dans la même unité de production sera plus répandue dans le SNE, ou plus généralement dans le secteur informel qu'ailleurs (2). Seule une analyse partant des ménages eux-mêmes et non plus des seuls individus permettra de comprendre comment est déterminée la participation sur le marché du travail des différents membres de la famille (3). Pourtant les chiffres cités plus haut nous fixent une borne supérieure à la proportion de familles élargies, qui en tout état de cause sont loin de former la norme démographique du SNE.

---

2) GARCIA B., MUÑOZ H., de OLIVEIRA O., "Hogares y trabajadores en la Ciudad de México", Colegio de México/UNAM, México, 1982, 202p.

3) Voir sur ce point le chapitre III-3 de cette thèse.

TABLEAU II-2.2

POSITION DANS LE MENAGE PAR SECTEUR INSTITUTIONNEL

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
CHEFS DE MENAGE	47.7	45.5	41.0	38.3 (43.1)	43.1
CONJOINTS	14.7	9.2	10.9	15.3 (17.2)	12.4
ENFANTS	29.3	34.8	38.2	26.7 (30.1)	32.7
COLLATERAUX AMIS	9.3	10.5	9.9	8.2 (9.6)	11.8
DOMESTIQUES	0	0	0	11.1 (0)	2.6
TOTAL	100	100	100	100	100

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU387, Mexico. Les chiffres entre parenthèses correspondent à la répartition par position dans le ménage du SNE une fois exclues les employés domestiques vivant au domicile de leurs employeurs.

Finalement la composition de la main-d'oeuvre travaillant dans le secteur informel en fonction de la position au sein du ménage ne présente pas de particularité marquée. Ce n'est qu'en décomposant par sexe que la spécificité relative du SNE apparait. On note la présence d'un fort contingent de chefs de ménage féminins, qui représente 18.5% des chefs de ménage du SNE contre 11.5% en moyenne. On verra dans le chapitre III-3 que ces femmes chefs de ménage, qui dans la plupart des cas élèvent seules leurs enfants, pâtissent des conditions d'emploi les plus précaires. Par ailleurs, le tableau ci-dessus apporte des présomptions sur le fait que pour une grande partie des ménages, le secteur informel n'est pas une simple source de revenus d'appoint. Il peut même contribuer seul à l'entretien de certaines familles.

3. La pyramides des âges: des jeunes et des vieux.

Les points examinés plus haut montrent la difficulté à "marginaliser" les populations travaillant dans le secteur informel. Sa particularité s'inscrit en creux, son originalité réside justement dans la non-spécificité, ou dans des traits dominants tout relatifs, par rapport aux schémas postulés. Par contre, la structure par âge des trois secteurs retenus met en évidence certaines caractéristiques propres au secteur informel. L'âge moyen, relativement uniforme pour les trois secteurs, masque des disparités. Le SNE, à parité avec le SIL emploie un nombre important de personnes aux extrémités de la pyramide des âges. C'est surtout du côté des jeunes que l'écart est important puisque 18% des actifs du SNE ont entre 12 et 18 ans, alors qu'il ne sont que 3% dans le secteur public. On retrouve ici la structure familiale d'organisation de la production informelle et son recours à la force de travail des aides familiaux. Mais elle n'explique pas tout. L'absence ou la relative modestie des qualifications nécessaires, ainsi que l'inexistence de régulations législatives sur le travail font du secteur informel le débouché "naturel" des exclus du système scolaire (qu'ils soient en situation d'échec scolaire, ou dans la nécessité de travailler pour des raisons financières). La demande de ces jeunes rencontre une offre d'emplois d'unités informelles, qui y voient l'occasion d'employer une main-d'oeuvre peu exigeante en termes de rémunération et de couverture sociale (4).

---

4) Voir chapitre III-1.

TABLEAU II-2.3

PYRAMIDE DES AGES PAR SECTEUR INSTITUTIONNEL

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
12-15 ANS	0.3	0.7	4.5	7.4	3.3
16-24 ANS	17.8	31.7	32.9	26.1	27.5
25-49 ANS	68.1	58.1	47.8	47.6	55.0
50-64 ANS	12.0	8.5	11.9	14.9	11.8
+ DE 64 ANS	1.8	1.0	2.9	4.0	2.4
TOTAL	100	100	100	100	100

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU387, Mexico.

Du côté des plus vieux la spécificité est moins marquée. Encore une fois un certain nombre d'arguments "naturels" semblent concourir à expliquer cet état de fait. Pour les membres du SNE, l'absence de couverture du risque vieillesse, la faiblesse de la séquence des revenus limitant les possibilités d'accumulation, justifient en soi qu'ils travaillent jusqu'à un âge plus avancé. D'autre part les procédures légales de mise à la retraite à partir d'un certain âge (ou d'une certaine ancienneté) dans le secteur moderne de l'économie peuvent entraîner un certain nombre d'actifs à se "recycler" dans le secteur informel, où de telles normes n'ont pas cours. Seule l'étude des trajectoires professionnelles pourrait nous dire laquelle des deux stratégies joue de manière prépondérante pour expliquer la présence d'actifs informels au delà de soixante ans, voire de soixante-dix ans. Elle sera entreprise dans le chapitre III-1.

4. Secteur informel et migration: l'autonomisation.

Une autre des hypothèses de base de la dynamique du secteur informel urbain, est le lien étroit existant entre la migration vers les grandes métropoles des pays en développement, et l'insertion de cette main-d'oeuvre nouvelle sur les segments les plus marginaux du marché du travail en ville. Selon cette thèse le secteur informel est le refuge de prédilection des migrants, dans leur majorité d'origine rurale, qui fuient les conditions précaires de vie, et de survie à la campagne. Attirés par les Lumières de la Ville, mais sans la formation nécessaire, ces déracinés se heurteraient dès leur arrivée, à l'impossibilité de s'employer dans le secteur moderne de l'économie. Ils se verraient donc obligés d'occuper des postes de fortune, s'auto-employant comme ambulants, dans les activités les plus misérables.

Cette conception du secteur informel dont la dynamique serait totalement déterminée par le phénomène migratoire se décompose en deux interprétations distinctes, suivant la vision plus ou moins optimiste que les chercheurs (économistes ou sociologues) se font des mécanismes de marché (marché du travail) ou de la mobilité sociale. Pour les tenants de la théorie de la marginalité, le secteur informel représenterait **le stock de migrants**. Ceux-ci seraient définitivement exclus du marché de l'emploi formel. **Le secteur informel aurait tendance à se gonfler en absorbant les vagues migratoires successives, sans que jamais les migrants n'aient de perspectives alternatives.**

A cette conception vient s'ajouter l'idée que tous les migrants arrivent comme les fameux "**parachutistes**" ("**paracaidistas**"). Ces derniers, le plus souvent d'origine rurale, envahissent les terrains urbains inoccupés à la nuit tombante, et construisent un abri, de bric et de broc, en attendant mieux. Un mieux qui peut très bien ne jamais arriver. Cette image identifie le secteur informel (comme ensemble d'activités économiques) et les bidons-villes (les fameux "cinturones de miseria", les ceintures de pauvreté) à la périphérie des grandes villes (comme base spatiale de l'émergence de ces activités).

D'autres auteurs, plus confiants dans le rôle positif du secteur informel, lui attribuent la propriété de réguler **les flux de migrants**. Pour eux, le secteur informel est un sas, un état transitoire, par lequel passe le nouvel arrivant avant de trouver à s'embaucher dans le secteur formel. Les mécanismes du marché du travail urbain sont alors modélisés comme une **file d'attente**. Mais à la différence de ce qu'on observe dans les pays développés, ceux qui sont dans l'antichambre de l'emploi formel ne sont pas des chômeurs, mais exercent dans le secteur informel. De ce point de vue, **le secteur informel constitue le vecteur d'intégration des migrants ruraux à la civilisation urbaine.**

L'analyse des données conduit à réviser (ou pour le moins à nuancer) ces deux versions (la vision misérabiliste et la vision intégratrice) du rôle des migrations dans l'émergence du secteur informel.

Déjà plusieurs études ont montré que les migrants de la campagne à la ville, ne sont pas les plus démunis ni les moins éduqués si on les compare aux habitants de leur lieu d'origine. De plus, le rêve de la grande ville n'est pas une réponse irrationnelle aux blocages observés dans l'ensemble des milieux ruraux au Mexique. Dans la majorité des cas, ceux qui ont quitté la terre atteignent des niveaux de vie supérieurs sur leurs nouveaux lieux de résidence (5). En renversant la problématique, on cherchera à connaître le passé migratoire de la population active en fonction de son secteur d'activité (6).

Le premier résultat saillant est que seulement la moitié des membres du SNE sont des migrants arrivés il y a plus ou moins longtemps dans l'Aire Métropolitaine de la Ville de Mexico (AMVM). Cela signifie que l'informalité possède une dynamique propre, et ne dépend pas exclusivement des flux migratoires. Le secteur informel n'est pas seulement une salle d'attente, permettant aux nouveaux arrivés de survivre en attendant leur intégration au secteur moderne de l'économie. Un informel sur deux est natif de la Ville, ce qui limite la thèse de l'adéquation entre secteur informel et migration. Ce constat est congruent avec la réalité colombienne, telle que la décrivent H.LOPEZ, M.L.HENAO et O.SIERA (7). La première interprétation structurelle du secteur informel, réceptacle de migrants incapables à terme de s'intégrer sur le marché de l'emploi formel, est battue en brèche.

---

5) GREGORY, P., "The myth of market failure. Employment and labor market in Mexico." A World Bank Research Publication, John Hopkins University Press, Baltimore and London, 1986, 299p.

6) Nous utiliserons ici les résultats d'une enquête sur les migrations intitulée "Encuesta Nacional de Migración en Areas Urbanas" (ENMAU), réalisée par le Conseil National de la Population (CONAPO). Levée au cours du troisième trimestre 1986 dans l'aire métropolitaine de la ville de Mexico, elle était conçue comme un module additionnel à l'enquête emploi (ENEU). Il faut noter que les données sur la migration sont antérieures d'un an à celles utilisées dans le reste de l'étude. Tous les résultats ont été élaborés par nos soins. Si cette enquête a donné lieu à une publication ("Características principales de la migración en las grandes ciudades del país. Resultados preliminares en la Encuesta Nacional de Migración en areas urabans (ENMAU)", CONAPO, Mexico, 1987, 313p.), elle n'avait jamais été exploitée conjointement avec les données d'emploi, antérieurement.

7) LóPEZ-CASTAÑO, H, HENAO, M.L., SIERA, O. "El sector informal urbano. Estructura, Dinámica y Políticas", Centro de Investigación Económicas (CIE), Universidad de Antioquia, Medellin, Mayo 1986.

Inversement, seulement 28% des migrants occupés travaillent dans le SNE. Le rôle d'amortisseur des tensions du marché du travail, que l'on attribue au secteur informel pour ajuster les afflux massifs de la migration et la capacité limitée d'absorption de la main-d'oeuvre par le secteur moderne, n'est peut-être pas sa caractéristique principale. Le secteur informel n'occupe a priori qu'un poste secondaire comme facteur d'intégration des vagues successives de migrants.

TABLEAU II-2.4

ORIGINE MIGRATOIRE DES ACTIFS OCCUPES PAR SECTEUR INSTITUTIONNEL

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
NATIFS	65.4	65.5	61.9	50.0	60.9
MIGRANTS	34.6	34.5	38.1	50.0	39.1
TOTAL	100	100	100	100	100
(structure par secteur)	24.1	22.8	30.9	22.2	100

Source: Calculs propres, à partir de la ENMAU/ENEU386, Mexico.

Evidemment la division entre migrants et natifs est une partition très grossière. Nous agrégeons dans une même rubrique des personnes qui sont arrivées en ville il y a plus de trente ans avec d'autres qui viennent juste d'effectuer le "grand saut". D'autre part, le fait que la proportion de migrants n'est pas très supérieure dans le SNE ne suffit pas en soi à infirmer la thèse de la "**file d'attente**". Il faut tenir compte du temps écoulé depuis l'arrivée en ville. Il est facile d'imaginer un cas de figure, où le taux de migration serait relativement faible et où le secteur informel absorberait tous les migrants pendant quelques années, avant qu'ils ne trouvent une autre insertion professionnelle, et où l'immense majorité des migrants se concentrerait dans le secteur moderne (qui jouerait alors le rôle d'état absorbant).

En fait **le SNE est bien en partie un refuge pour les migrants de fraîche date**, comme nous l'indique la pyramide des temps de résidence dans la ville en fonction du secteur institutionnel d'appartenance. Si dans l'ensemble, le phénomène migratoire vers la capitale est un fait ancien qui a tendance à se ralentir [8] (plus de 30% des migrants sont arrivés il y a plus de 30 ans), les migrants informels sont en moyenne d'origine plus récente. Ceux qui résident à Mexico depuis un certain temps sont plus ancrés dans le secteur public. Lorsque l'on connaît la hiérarchie qui existe entre les différents secteurs, du plus désavantagé (le SNE) au mieux placé (le secteur public) en termes de revenus distribués et de prestations offertes, on est en droit de valider (partiellement au moins) l'hypothèse d'intégration graduelle et séquentielle avec le temps, des migrants aux secteurs les plus modernes de l'appareil productif. Le SNE, avec sa facilité d'entrée, procure pour certains la possibilité de survivre, en attendant de gravir les échelons de la société à mesure que les migrants acquièrent de l'expérience (éducation spécifique, capital social...).

TABLEAU II-2.5

REPARTITION SECTORIELLE DES EMPLOIS DES MIGRANTS EN FONCTION DE LA DATE DE MIGRATION

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
MOINS DE 5 ANS	4.2	9.6	7.1	17.0	9.8
5-9 ANS	7.4	13.0	8.1	8.6	9.0
10-30 ANS	54.2	54.9	53.8	45.1	52.1
PLUS DE 30 ANS	34.1	22.5	31.0	29.3	30.1
TOTAL	100	100	100	100	100
(structure par secteurs)	21.4	20.1	30.1	28.4	100

Source: Calculs propres, à partir de la ENMAU/ENEU386, Mexico, (1762 individus).

8) CONAPO, "Características principales de la migración en las grandes ciudades del país. Resultados preliminares en la Encuesta Nacional de Migración en areas urabans (ENMAU)", Mexico, 1987, 313p

Cependant cette conceptualisation intégratrice a peu de chance de modéliser de façon adéquate la réalité. D'abord parce que, même si la date moyenne de migration des informels est plus récente, 30% sont arrivés il y a plus de 30 ans. Qu'ils puissent intégrer le secteur public ou les grandes entreprises paraît peu probable. En second lieu, plus de la moitié des migrants récents (moins de 5 ans) travaillent déjà dans le secteur moderne. Bien que nous n'ayons pas d'informations sur le secteur institutionnel des individus au moment de la migration, on peut penser qu'un certain nombre se sont intégrés directement au secteur moderne. En particulier les plus diplômés d'entre eux, ou ceux qui sont venus à Mexico pour y terminer des études. Enfin, l'interprétation intégratrice est fondée sur l'hypothèse d'une mobilité à sens unique entre le secteur formel et le secteur informel. Le chapitre III-2 nous montrera que le mouvement inverse, du secteur formel vers le secteur informel, caractérise un grand nombre d'indépendants et de petits patrons du secteur informel.

En dernière analyse, pour tester formellement l'hypothèse que nous avons appelée "**de la salle d'attente**", il faudrait disposer de l'ensemble daté des deux trajectoires, professionnelle et migratoire, pour chaque individu, avec ses durées de séjour et ses changements. En particulier, il faut tenir compte de la conjoncture économique générale. La crise économique a sans doute poussé des familles à venir chercher fortune dans la capitale. Les portes du secteur moderne s'étant refermées, elles ont dû s'employer dans le secteur informel. On peut penser qu'à des époques plus fastes, on observait le mouvement inverse. On trouve certainement des traces de cette dynamique dans le tableau II-2.5. La plus forte proportion de migrants arrivés entre 1976 et 1981 dans le secteur public et les grandes entreprises traduit en partie les conséquences du boom pétrolier, période de forte croissance des secteurs "modernes".

Nous avons émis l'hypothèse que le phénomène migratoire vers la capitale pouvait ne pas résulter de la seule pression des campagnes en marge du développement. Aux mouvements de la main-d'oeuvre agricole peu qualifiée se juxtapose une migration d'individus hautement diplômés qui viennent à la capitale pour profiter des nombreuses opportunités de carrière dans la fonction publique ou dans les grandes entreprises para-publiques ou privées.

Pourtant, l'origine géographique des migrants ne semble pas mettre en évidence des logiques fondamentalement différentes quant aux modes d'insertion de ceux-ci sur le marché du travail. L'origine des migrants suivant leur Etat de provenance en fonction de leur secteur institutionnel d'appartenance ne varie que très faiblement. Huit Etats contribuent pour plus de 80% de la migration. Ce sont d'abord les quatre Etats qui jouxtent la zone

métropolitaine (Etat de Mexico, Puebla, Guerrero et Hidalgo), auxquels il faut ajouter quatre autres Etats de tradition migratoire fort ancienne (Michoacan, Guanajuato, Vera Cruz, Oaxaca). Comme l'écrit le CONAPO, "**Dans le cas de la ville de Mexico, qui est à la fois le noyau de population le plus important, et le centre économique, politique et culturel du pays, bien qu'elle soit située dans la zone la plus densément peuplée du territoire national, son pouvoir d'attraction démographique est tel que ses immigrants proviennent de distances relativement grandes**". Il convient de noter que les mouvements migratoires ne s'effectuent pas de façon aléatoire; pas plus qu'il ne sont exclusivement conditionnés par des différentiels de revenus espérés entre lieu d'origine et de destination, comme le postule trop souvent les économistes. Le poids des traditions migratoires et l'existence de filières organisées semblent plus fondamentaux pour expliquer le rôle central joué par certains Etats, pas nécessairement les plus pauvres.

Au delà de fortes similitudes, on note une concentration plus importante des migrants du SNE, à partir de certains Etats: l'Etat de Mexico, Guanajuato, Oaxaca, et Puebla. Ce résultat conduit à penser que la migration qui aboutit au secteur informel est plus souvent fondée sur l'existence de filières, de réseaux de solidarité, de recommandations, de prise en charge partielle des nouveaux arrivants par des connaissances (du village, des membres de la famille, etc.); afin de surmonter les premières difficultés d'insertion. Moins les migrants sont qualifiés, plus ils proviennent de zones rurales, bref plus le lieu d'accueil est socialement éloigné du point de départ, et plus une étape de transition est nécessaire pour se mettre au diapason des nouveaux modes de vie. Ce constat confirme les études anthropologiques, comme celles de L. de LOMNITZ sur l'insertion en ville des marginaux (9).

---

9) LOMNITZ A.L.(de), "Como sobreviven los marginados", Siglo XXI ed., Mexico, 1975, 229p.

TABLEAU II-2.6

ORIGINE MIGRATOIRE DES MIGRANTS PAR SECTEUR INSTITUTIONNELEN FONCTION DE L'ETAT DE PROVENANCE

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
MEXICO *	10.4	13.2	13.2	19.5	14.5
PUEBLA	10.1	8.7	10.2	11.1	9.9
MICHOACAN	9.2	8.5	9.0	9.5	5.8
GUERRERO	8.7	5.6	5.1	4.6	9.4
HIDALGO	6.1	9.3	11.5	9.7	10.7
GUANAGUATO	9.0	9.7	9.4	12.1	7.9
VERA CRUZ	9.8	8.2	9.6	4.6	10.3
OAXACA	10.7	9.9	10.2	11.1	22.4
AUTRES ETATS	26.0	26.9	21.8	17.8	
TOTAL	100	100	100	100	100

Source: Calculs propres, à partir de la ENMAU/ENEU386, Mexico. :
Etat de Mexico en dehors des 12 municipes de la conurbation de la ville de Mexico.

La provenance des migrants par Etat ne nous instruit pas sur l'origine rurale ou urbaine de ces derniers. Trop souvent et en l'absence de données quantifiées, on impute la migration aux seules zones rurales, en assimilant migration et urbanisation (10). En réalité, près de 47% des migrants proviennent de zones urbaines (11). Ce résultat traduit le rôle que joue la capitale comme pôle d'attraction pour les populations des villes moyennes. On ne peut cependant pas exclure qu'une partie des migrants urbains soit en fait d'origine rurale, la ville de second ordre n'étant qu'une étape intermédiaire et provisoire dans la stratégie migratoire. Mais ces trajectoires "polyétapiques" ne devraient pas remettre en question l'importance du contingent de migrants urbains, dans la mesure où l'origine rurale ou urbaine est mesurée à l'âge de 11 ans pour chaque individu.

C'est dans le SNE que la proportion de migrants ruraux est la plus élevée. Mais celle-ci ne dépasse pas deux tiers. Cela confirme l'hypothèse d'une migration à deux vitesses: peu qualifiée vers le secteur informel, et mieux dotée vers les autres secteurs du marché du travail.

TABLEAU II-2.7

ORIGINE MIGRATOIRE DES MIGRANTS PAR SECTEUR INSTITUTIONNELE EN FONCTION DU CARACTERE URBAIN OU RURAL DE LA LOCALITEDE PROVENANCE

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
URBAIN	51.9	56.7	46.1	36.0	46.8
RURAL	48.1	43.3	53.9	64.0	53.2
TOTAL	100	100	100	100	100

Source: Calculs propres, à partir de la ENMAU/ENEU386, Mexico. Sont répertoriés comme "migrants" tous les individus qui ont déclaré provenir d'une localité extérieure à l'AMVM, même s'ils y sont nés. A contrario, les "natifs" sont ceux qui y sont nés et qui y sont toujours restés.

---

10) Le taux de croissance annuel moyen est estimé à 1.7% pour les zones rurales, et 6.1% pour les zones urbaines, de 1940 à 1985.

11) Sont répertoriées comme zones urbaines (>2500 habitants), les localités identifiées comme telles dans le recensement de population de 1980. Les migrants sont classés urbains ou ruraux en fonction de leur lieu d'habitation à l'âge de 11 ans. Par conséquent, l'origine effectivement rurale des migrants est sous-estimée dans le tableau II-2.7. Compte tenu du phénomène d'urbanisation du pays, certaines localités repérées comme urbaines en 1980 étaient rurales auparavant. Mais le pourcentage de migrants effectivement urbains ne devrait pas être inférieur à un tiers.

Le dernier point qu'il est intéressant d'explorer concernant les mouvements migratoires a trait aux migrations internationales vers les Etats-Unis. On connaît le fort pouvoir d'attraction des marchés du travail nord-américains (notamment des quatre Etats frontaliers qui ont été annexés par les Etats-Unis au siècle dernier) sur la main d'oeuvre mexicaine. L'enquête ENMAU, centrée sur les migrations internes, ne saisit qu'une partie du phénomène. Elle n'identifie que les individus qui au cours de leur vie sont allés aux Etats-Unis de façon temporaire et en sont revenus.

Même si les flux migratoires entre les deux pays sont plus conséquents à partir des Etats mexicains de la frontière nord, ou de ceux à forte tradition migratoire (Guanajuato, etc.), ces mouvements sont loin d'être négligeables dans la capitale. Près de 3% de la population active de l'AMVM a un jour été travailler aux Etats-Unis. Encore une fois, le SNE se distingue en présentant les plus forts taux de migration, même s'ils sont circonscrits (4%). La main-d'oeuvre employée dans le secteur informel, compte-tenu des conditions d'emploi (souvent défavorables) qui sont les siennes, est plus sujette à aller chercher fortune ailleurs, là où les opportunités de trouver un travail plus rémunérateur sont censées être meilleures: à la ville plutôt qu'à la campagne, dans la capitale plutôt qu'ailleurs, aux Etats-Unis plutôt qu'au pays.

TABLEAU II-2.8

MIGRANTS TEMPORAIRES VERS LES ETATS-UNIS EN FONCTION DU SECTEUR INSTITUTIONNEL

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
ETATS -UNIS	2.2	2.1	2.1	4.0	2.6

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU/ENEU386, Mexico.

La partition entre migrants et natifs en fonction du secteur institutionnel d'appartenance sur le marché de l'emploi doit être affinée, pour prendre en compte le degré d'hétérogénéité de ces secteurs. Si les migrants ont une propension à intégrer le SNE légèrement supérieure à celle des natifs, l'écart en termes de qualité des emplois exercés pourrait se révéler bien plus important que celui induit par les seules différences de structure (accès différentiel aux secteurs institutionnels). Ainsi, les migrants pourraient n'occuper que les postes les plus précaires au sein de chaque secteur. L'analyse des revenus mensuels et des types de prestations reçues nous fournit des éléments de réponse.

Comme nous pouvions le prévoir, les natifs sont en moyenne mieux rémunérés que les migrants. Mais l'écart est faible: 5.4% de bonus en faveur des natifs. Moins de 20% de la différence totale de revenu provient de niveaux de rémunération moyens intrasectoriels défavorables aux migrants. Les 80% restants sont imputables à un degré d'accès aux secteurs les mieux rémunérés plus faible pour les migrants. En fait, les écarts de revenus ne sont statistiquement significatifs que dans le secteur public et dans le SNE. Ils sont à l'avantage des migrants dans le premier. Ce résultat confirme l'hypothèse d'une migration d'individus fortement scolarisés, qui viennent chercher dans le secteur public de la capitale des opportunités d'emplois très qualifiés.

Par contre, l'écart observé dans le SNE est très défavorable aux migrants. Dans ce secteur, la rémunération des migrants n'atteint que 84% de celle obtenue par les natifs. Il faut y voir la forte concentration de migrantes qui intègrent les services domestiques, tandis que les individus originaires de la capitale trouvent des emplois dans des branches plus rémunératrices (production, commerce, services de réparation).

TABLEAU II-2.9

REMUNERATION MENSUELLE MOYENNE PAR SECTEUR INSTITUTIONNEL EN FONCTION DU STATUT MIGRATOIRE

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
NATIFS	106	104	95	71	96
MIGRANTS	110	104	96	60	91
TOTAL	107 (24.8)	104 (22.7)	96 (30.7)	65 (21.8)	94 (100)

Source: Calculs propres, à partir de la ENMAU/ENEU386, Mexico. 4131 individus. Les chiffres entre parenthèses correspondent à la répartition par secteurs de la population active occupée rémunérée.

Globalement, la qualité des emplois occupés par les migrants n'est pas sensiblement différente de celle des natifs. On peut l'apprécier par le type de prestations liées à l'exercice d'une activité. A secteur institutionnel donné, les non-originaires ne sont pas plus cantonnés dans des emplois sans couverture sociale que les autres. Seuls les taux différenciés d'accès aux quatre secteurs expliquent une couverture moyenne légèrement moins bonne pour les migrants. Au sein de chaque secteur, les deux sous-populations occupent des postes équivalents. Cela signifie que l'origine migratoire n'est pas un facteur pertinent de discrimination rendant compte de l'hétérogénéité sectoriel des emplois.

C'est seulement dans le SNE que la sur-représentation des migrantes dans les services domestiques induit une meilleure couverture sociale pour ces dernières. En effet, le salariat de maison, s'il est relativement mal payé, fait l'objet d'une attention particulière dans les lois du travail et de la sécurité sociale (Cf. chapitre II-1). C'est ce qui explique la plus forte proportion de migrants membres du SNE qui touchent une prime de fin d'année, et qui jouissent des congés payés et d'une attention auprès de services médicaux particuliers.

TABLEAU II-2.10

TAUX DE COUVERTURE SOCIALE SUIVANT LE SECTEUR INSTITUTIONNEL PAR TYPE DE PRESTATION ET STATUT MIGRATOIRE

		SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
PRIMES ANNUELLES	-migrants	88.1	76.7	40.7	11.3	50.0
	-natifs	86.1	69.0	38.7	6.0	52.4
PARTICIPATION AUX BENEFICES	-migrants	10.3	54.2	20.3	0.2	19.4
	-natifs	12.1	49.5	22.4	0.4	22.5
CONGES PAYES	-migrants	86.5	73.6	33.7	10.4	46.6
	-natifs	84.6	65.8	32.8	4.6	49.3
CREDIT LOGEMENT	-migrants	9.5	28.3	7.5	0.1	10.7
	-natifs	9.0	27.1	8.5	0.0	11.0
SECURITE SOCIALE	-migrants	89.0	83.5	38.2	2.5	52.6
	-natifs	89.9	82.3	39.7	2.2	54.0
SERVICE MEDICAL PARTICULIER	-migrants	11.7	4.8	2.4	9.4	7.0
	-natifs	13.0	5.2	3.7	4.0	6.6

Source: Calculs propres, à partir de la ENMAU/ENEU386, Mexico. Pour la sécurité sociale, nous avons agrégé ceux qui sont couverts soit par l'IMSS soit par l'ISSSTE.

En conclusion, le secteur informel n'est pas l'unique refuge des migrants, même s'il peut servir de premier point de contact avec le marché du travail de la capitale pour les moins qualifiés d'entre eux. Ils trouvent alors à s'employer dans les services domestiques pour les femmes ou la construction pour les hommes. De ce fait, il sert de tremplin à une partie de la population active en quête d'une meilleure insertion professionnelle. Cependant dans son ensemble, le secteur informel dépasse largement le phénomène migratoire, et est doté d'une dynamique propre.

5. Niveau d'éducation scolaire: la grande fracture.

Finalement l'analyse menée sur les caractéristiques socio-démographiques de la main-d'oeuvre a mis en lumière un spectre relativement plat, montrant des profils similaires tant entre les deux segments SNE et PME, qu'entre le SNE et le secteur moderne de l'économie. En fait toutes les différences se cristallisent dans la qualification mesurée par les niveaux scolaires obtenus. Déjà le nombre d'années d'étude moyen des actifs du SNE leur assure un cycle primaire complet, alors qu'en moyenne, la main-d'oeuvre du secteur moderne a amorcé le second cycle d'études secondaires. Mais ce taux moyen cache des disparités encore plus frappantes. Un actif du SNE sur 9 est analphabète, les deux tiers n'ont pas dépassé l'école primaire, et moins de 5% ont accédé à un cycle d'études supérieures. Le SNE, et dans une moindre mesure les PME sont le refuge de prédilection pour une population sous-diplômée.

On peut aussi remarquer que les formations techniques, qu'elles soient dispensées à la fin du primaire, du premier cycle du secondaire, ou après le baccalauréat, sont pratiquement inexistantes dans le SNE. Le savoir-faire des artisans du secteur informel provient d'un apprentissage sur le tas, pas d'une éducation formelle. Contrairement au cas français, où les filières techniques jouent le rôle de refuge pour les jeunes qui obtiendront les emplois les moins valorisés, elles restent au Mexique le privilège de ceux qui ont accès à l'école. L'alternative n'est pas entre formation générale et formation technique, mais entre bénéficier d'une éducation scolaire, et ne pas en avoir du tout.

TABLEAU II-2.11

NIVEAUX SCOLAIRES PAR SECTEUR INSTITUTIONNEL

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
ANALPHABETE	0.9	2.1	3.8	10.8	4.3
PRIMAIRE INCOMPLET	5.2	8.4	12.4	24.8	12.5
PRIMAIRE COMPLET	13.8	17.3	21.8	28.5	20.3
1ER CYCLE SECONDAIRE	15.3	23.5	25.1	19.0	21.3
2EME CYCLE SECONDAIRE	10.8	12.1	10.2	6.3	9.9
TECHNIQUE (après primaire)	3.0	3.3	3.1	1.6	2.8
TECHNIQUE (après secondaire et supérieur) *	21.4	15.1	10.5	4.0	12.8
SUPERIEUR	29.6	18.2	12.1	4.9	16.1
TOTAL	100	100	100	100	100

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU387, Mexico.

*: Comprend aussi les écoles normales ("vocacional")

Pourtant il faut bien se garder de conclusions trop hâtives et faire du diplôme scolaire l'unique critère de discrimination sectorielle, ou d'affectation de la main-d'oeuvre, et donc le deus ex machina explicatif des répartitions sectorielles. En particulier ce que nous avons appelé **le secteur moderne de l'économie groupe en son sein 28% des analphabètes présents sur le marché de l'emploi** et plus de 38% de ceux qui n'ont pas achevé le cycle primaire (donc pour qui la lecture et l'écriture sont des exercices périlleux). Grandes entreprises n'est pas synonyme de diplômes élevés. On peut très bien assurer l'entretien d'une institution prestigieuse et n'avoir aucune qualification. L'ensemble des emplois "improductifs" du dit secteur moderne (pensons à la pléthore de garçons d'ascenseur, de portiers ou de chauffeurs présents dans le secteur public ou les grandes entreprises du secteur privé) nous montre les limites du découpage en secteurs institutionnels, du point de vue de la main-d'oeuvre. Au Mexique le sous-emploi et la faible productivité n'est pas l'apanage exclusif du secteur informel.

6. Position hiérarchique au sein de l'unité de production.

Nous terminerons notre revue des caractéristiques de l'offre de travail informelle par l'analyse des positions occupées par la main-d'oeuvre au sein de l'unité de production. En fait le statut d'activité (patron, indépendant, salarié, aide familial, apprenti) peut tout aussi bien être interprété comme un paramètre d'offre (propre à chaque individu) ou comme une propriété de la demande de travail (type d'emploi recherché par les entreprises). Cet indicateur touche à la fois à l'offre et la demande d'emploi, au marché du travail et à l'ensemble des unités de production, au ménage et à l'entreprise.

Bien sûr la relation de travail et la position au sein de l'unité de production est un des traits discriminants du SNE (comme des PME). Si la relation salariale est généralisée dans le secteur formel (97.5% des actifs), elle minoritaire dans le secteur informel. Ce que l'on pourrait appeler l'économie familiale y est la norme dominante: indépendants et aides familiaux représentent plus de la moitié de la main-d'oeuvre du SNE.

Il n'est pas possible pour autant de négliger la composante salariale du SNE. 37% des actifs du SNE se déclarent salariés au temps. Cette proportion atteint même 43% si on y ajoute les salariés à la pièce ou à la commission. Il n'est donc pas tenable de passer sous silence ce groupe du secteur informel dont les caractéristiques d'activité en font le segment le plus marginal de la population active. Comme salariés, ils tombent sous le coup des législations du travail. Mais l'immense majorité d'entre eux ne dispose d'aucune couverture et perçoit un salaire dérisoire.

Cette population se trouve en porte à faux par rapport au projet modernisateur implicite aux régulations étatiques et aux lois du travail. Le salariat informel est un groupe sans statut théorique, ou plutôt qui ne devrait pas exister aux yeux des théories réductrices. Ce n'est d'ailleurs pas une coïncidence si, dans les premières définitions du secteur informel adoptées par le PREALC, n'apparaissait pas la catégorie des salariés (12). Le processus de salarisation qu'a connu le Mexique dans sa dernière phase de croissance soutenue relève bien, dans ses grandes lignes, d'une version locale de régulation tayloro-fordiste (13). A travers la socialisation des revenus, le développement du Welfare State, la multiplication des conventions collectives, l'Etat instaure un compromis historique entre les macro-acteurs dont il institutionnalise le pouvoir de négociation (syndicats, organisations patronales, union de consommateurs...). Il vise ainsi à éliminer, autant que faire se peut, les incertitudes et permettre la croissance sur une "**ligne droite économique**" (14). Le salariat, avec sa norme de consommation et de classements sociaux (M.AGLIETTA parle de luttes de classements), joue comme facteur d'intégration de l'ensemble de la population active à la société fordiste. Or les salariés informels sont dépourvus de tout ce qui compose la relation salariale comme principe régulateur des capitalismes monopolistes. Dépourvus de pouvoir de négociation, l'absence de contrat de travail formel sanctionné par la loi les laisse à la merci du premier retournement de conjoncture venu. La gestion de cette forme salariale relève au mieux des lois du marché, et dans la majorité des cas de l'état des relations personnelles qu'ils entretiennent avec ceux qui

---

12) PREALC, "Sector informal: funcionamiento y políticas" OIT, Santiago, Chile, 1978, 369p.

13) ABOITES J., "La régulation au Mexique", note CEPREMAP, Paris, 1982. M.HUSSON parle de "fordisme restreint", limité au seul secteur industriel, ou plus exactement, à l'ensemble des secteurs susceptibles d'enregistrer des progrès de productivité. HUSSON M., "La "maquiladorisation" de l'industrie mexicaine", miméo, colloque du GREITD, Amiens, 6-8 déc. 1990, p.19.

14) AGLIETTA M., BRENDER A., "Les métamorphoses de la société salariale. La France en projet", Calmann-Lévy, Paris, 1984, 274p.

les emploient. Donc la relation salariale telle que la modélise l'école de la régulation, comme stabilisateur macro-économique, n'a pas cours dans le segment du salariat employé dans le SNE. Tout au plus on pourrait parler de "**fordisme restreint**" au secteur moderne de l'économie (15).

Si l'on reprend les bases théoriques avancées par l'école de la régulation (16), il ne fait aucun doute que les formes du rapport salarial (formes juridiques et institutionnelles) qui régissent l'usage du travail salarié dans le secteur informel, ne relèvent pas de la même logique, des mêmes règles ou normes que celles qui sont en vigueur dans le secteur moderne de l'économie (privé ou public). Quant à l'organisation du procès de travail, la hiérarchie des qualifications, la mobilité des travailleurs (tant interne qu'externe à l'entreprise), les principes de formation du salaire, ou l'utilisation du revenu salarial (17), le marché du travail mexicain se présente comme la juxtaposition d'au moins deux modes archétypaux de gestion de ce rapport. Mais à notre avis, le modèle "informel" ne peut pas à lui seul présenter une solution à la recherche de nouveaux modes d'obtention de gains de productivité, qui serait englobé dans une tactique de flexibilisation du marché du travail.

---

15) Voir HUSSON M., "La modernisation libérale de l'économie mexicaine", problème d'Amérique Latine n°101, 3ème trimestre 1991.

16) BOYER R., "La théorie de la régulation: une analyse critique", Agalma, La Découverte, Paris, 1987, 142p.

17) Soient les 5 composantes relevées par R.BOYER pour caractériser le rapport salarial. Sous la direction de BOYER R., "La flexibilité du travail en Europe", La Découverte, Paris, 1987, 331p.

TABLEAU II-2.12

REPARTITION DE LA POSITION DANS L'ENTREPRISE
PAR SECTEUR INSTITUTIONNEL

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
PATRON	0	1.3	7.4	2.1 (2.4)	3.0
SOUS-TRAITANT	0	0	0	1.6 (1.9)	0.4
INDEPENDANT	0	0	14.3	44.0 (49.5)	14.1
SALARIE (au temps)	98.9	92.1	61.3	37.5 (29.6)	72.1
SALARIE (aux pièces)	1.1	6.6	7.5	5.9 (6.6)	5.4
AIDE FAMILIAL	0	0	9.5	8.9 (10.0)	5.0
TOTAL	100	100	100	100	100

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU387, Mexico. Les chiffres entre parenthèses correspondent à la répartition par sexe du SNE une fois exclues les employés domestiques vivant au domicile de leurs employeurs.

Lorsque l'on rapporte le nombre de salariés au nombre de patrons, on devrait obtenir une estimation de la taille moyenne des établissements de chaque secteur employant des salariés. Les résultats obtenus pour les deux secteurs SNE et PME (resp. 17.8 et 8.3) peuvent sembler paradoxaux, alors que l'on sait que le SNE est le secteur le plus marginal de l'économie.

En fait cette distorsion s'explique si l'on considère le caractère d'enquête auprès des ménages de notre échantillon. Les salariés enregistrés ne travaillent pas (du moins pas forcement) pour les patrons recensés. En particulier 52.5% des salariés du SNE sont les travailleurs domestiques qui à raison de 91.2% se trouvent être des femmes. A ce type de salariés ne correspond aucun patron (sauf coïncidence), puisque celui qui emploie chez lui un tel personnel sera enquêté et saisi dans l'enquête par sa position dans sa propre activité principale, et non en tant qu'employeur.

En fait c'est toute la branche des services domestiques qui appartient au SNE. Certains auteurs notamment le PREALC, arguant de la spécificité des services domestiques, excluent ses membres du secteur informel, et leur réservent un traitement spécifique (18). Pour notre part, la définition du SNE sur la base de l'enregistrement sur les fichiers administratifs, ne justifie pas une telle discrimination. De plus, en termes proprement économiques, les caractéristiques avancées pour modéliser un marché du travail segmenté, s'appliquent aux services domestiques. Lorsqu'on isole un secteur informel dont l'absence de barrières à l'entrée est le critère fondamental, les services domestiques tombent bien sous le coup d'une telle classification. Un même individu sans capital physique ni qualification peut se présenter alternativement sur le marché du travail comme domestique, ou bien comme salarié d'un commerce ambulant ou encore comme travailleur du bâtiment. Pourtant si l'on se refuse à isoler les services domestiques, il faut garder à l'esprit son caractère tout à fait particulier. En conséquence, le sens du rapport salarial dans le SNE, dans lequel le personnel domestique est prépondérant doit être manié avec précaution. Cette forme de salariat peut être considérée comme une relation de travail pré-capitaliste.

II.- LES CARACTERISTIQUES DE LA DEMANDE DE TRAVAIL DU SNE: LES UNITES DE PRODUCTION

L'étude des positions occupées par les membres du SNE nous a montré la très forte concentration de ce secteur dans certaines activités productives. De la définition même du SNE découle sa relative faiblesse dans les branches à forte intensité capitalistique, où les économies d'échelle jouent comme facteur principal de la rentabilité économique. C'est donc dans les secteurs ne nécessitant pas d'importants apports de ressources (financières, en capital physique ou humain) que l'on trouvera les lieux de prédilection du SNE.

---

18) C'est le cas des travaux du PREALC. En fait l'argumentation avancée semble être plutôt d'ordre technique. L'appartenance sectorielle du personnel domestique devrait se faire suivant la nature de l'entreprise qui l'emploie. Or en général cette information n'est pas disponible dans les enquêtes ou recensements de population. PREALC "The urban informal sector and labour market information systems", Santiago de Chile, 1987.

1. Les poches d'informalité se concentrent dans certaines branches

C'est surtout dans les services domestiques, le commerce de détail, la construction, et les services aux ménages (nettoyage,...), que s'accumulent les poches d'informalité. Ces quatre branches regroupent plus de deux actifs informels sur trois. L'industrie manufacturière n'est pas totalement absente, puisqu'elle compte pour 9.1% des membres du SNE (26.1% dans le cas des PME). On peut parler de sous-industrialisation du secteur informel, puisque 30.9% de la population active occupée du secteur moderne l'est dans l'industrie.

Ce sous-développement industriel nous montre les limites des retombées économiques prévisibles de la récente loi sur les micro-industries, du moins dans la perspective de l'intégration du SNE à l'économie formelle du pays (19). Même en surmontant toutes les difficultés techniques encourues par la relative complexité de sa mise en oeuvre (20), on n'est pas en droit d'attendre de cette simplification administrative, ni des politiques d'appui sélectif dans la seule branche manufacturière, la résolution du problème de développement posé par le secteur informel.

---

19) Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, Diario Oficial de la Federación, 26 de enero de 1988.

20) Pour une critique des potentialités de cette loi, voir MARQUEZ.P.C, "La ocupación informal urbana en México: un enfoque regional", ILET, México, 1988, pp. 29-33.

TABLEAU II-2.13

COMPOSITION PAR BRANCHE D'ACTIVITE DE LA PAO DANS CHAQUE SECTEUR

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
INDUSTRIE	4.1	50.1	26.1	9.1	22.6
-agro-alimentaire	0.5	7.7	3.4	1.2	3.2
-textiles et cuirs	0.2	6.7	6.3	3.8	4.4
-bois et papiers	0.5	5.8	5.0	1.9	3.4
-pétrochimie	2.0	11.5	2.9	0.4	4.1
-minéraux, métaux	0.8	7.8	4.9	0.9	3.7
-biens d'équipement	0.1	10.6	3.6	0.9	3.8
CONSTRUCTION	0.6	5.6	2.0	8.0	3.8
COMMERCE	1.8	16.2	32.1	26.0	19.8
SERVICES	51.1	20.6	31.6	51.6	38.2
-restaurant, hotel	-	3.7	7.5	5.8	4.4
-réparation	0.1	0.5	8.8	6.0	4.2
-nettoyage, autres	-	2.9	4.2	10.2	4.2
-domestiques	-	-	-	24.1	5.4
-transport	6.8	4.0	5.6	4.4	5.2
-électricité	3.3	-	-	-	0.8
-communication	3.4	0.2	-	-	0.9
-financiers	8.3	4.5	0.1	-	3.1
-médicaux	16.5	3.4	2.2	0.8	5.6
-enseignement	12.7	1.4	3.2	0.3	4.4
ADMINISTRATION PUBLIQUE	37.6	-	-	-	9.0
AUTRES (maraichage,etc) NON SPECIFIE	4.5	7.5	8.2	6.4	6.6
TOTAL	100	100	100	100	100

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU387, Mexico.

C'est la branche "**textiles et cuirs**" qui génère le plus d'emplois industriels dans le SNE puisqu'elle occupe 42% des actifs du SNE exerçant dans les manufactures, et qu'elle couvre 20% de l'ensemble des emplois de cette branche. Cette concentration est toute particulière au SNE, puisque l'industrie textile n'emploie qu'un actif "industriel" sur quatre dans le secteur des PME. Si l'on ajoute aux textiles et cuirs, la transformation agro-alimentaire, les bois et papiers, on tient là 75% des emplois industriels du SNE.

En fait, et malgré la contraction de l'emploi industriel formel observé au cours des dernières années (21), le secteur informel ne semble pas capable de venir concurrencer sérieusement les grandes entreprises, même dans le secteur des biens de consommation courante. Si la substituabilité entre secteurs joue peu, ce n'est pas par défaut de rentabilité, mais parce que le SNE est techniquement incapable de produire des biens demandant une transformation relativement élaborée.

Le tableau précédent fait apparaître clairement une structure par branche fortement polarisée. La concurrence entre secteurs joue peu. Ils entretiennent plus un rapport de complémentarité que de substituabilité. Dans certains domaines le secteur informel est le seul à proposer des emplois. On a établi dans le tableau II-2.14 le taux d'emplois informels par grandes branches. Mis à part les services domestiques, le taux d'informalité n'est supérieur à 50% que dans la branche des services divers.

---

21) Cuentas Nacionales, DGE, INEGI, México.

TABLEAU II-2.14

PART DE L'EMPLOI INFORMEL AU SEIN DES BRANCHES OU SA PARTICIPATION EST LA PLUS FORTE

	% D'EMPLOIS INFORMELS		% D'EMPLOIS INFORMELS
SERVICES DOMESTIQUES 1	100	COMMERCE 6	29.1
NETTOYAGE, SEVICES DIVERS 2	53.6	RESTAURANT, HOTEL 7	29.0
CONSTRUCTION 3	46.4	TRANSPORT 8	21.5
MARAICHAGE 4	43.9	TEXTILES, CUIRS 9	18.9
REPARATION 5	31.9	RESTE DE L'ECONOMIE 10	4.3

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU387, Mexico.

2. La taille et le type de local: pour une définition opérationnelle du SNE.

Nous avons déjà montré dans le chapitre précédent la très forte corrélation existant entre les trois variables: secteur institutionnel, taille de l'établissement, et type de local. Ces liens confirment l'imbrication étroite qui existe entre une approche du secteur informel à partir de critères juridiques, et sa définition en des termes plus strictement économiques. L'absence de raison sociale est bien caractérisée, au niveau des unités de production, par la faiblesse de l'échelle d'activité. Elle implique aussi des formes marginales d'intégration de la main-d'oeuvre au marché du travail "moderne".

Les activités ambulantes, qui sous leurs diverses formes emploient un cinquième des actifs du SNE, peuvent difficilement faire l'objet de promotion en soi, dans le cadre de politiques économiques visant à la rationalisation et à l'efficacité des processus productifs. On trouve bien là les archétypes de l'informalité mis en avant par les modèles dualistes. Il s'agit essentiellement d'activités-refuge, sans barrière à l'entrée, que l'on voit fleurir directement en raison des revers de la conjoncture économique, génératrices de revenus de survie et poches de sous-emploi.

Par contre dans le cas du travail à domicile, le diagnostic à porter est plus ambigu. D'un point de vue historique, ce type de production correspond à la fois à des modes d'organisation du travail issus du passé (comme le putting-out system de la première révolution industrielle), mais qui peuvent dans certaines conditions se révéler encore aujourd'hui particulièrement efficace. L'exemple italien est le symbole de la réussite des activités à domicile (22). Le réseau serré de micro-entreprises familiales tout à fait compétitives confère à l'économie italienne une partie de son dynamisme (23). Pourtant le travail à domicile mexicain semble aujourd'hui incapable de se spécialiser dans des technologies performantes et d'atteindre une masse critique permettant de faire concurrence aux entreprises d'une taille supérieure. En fait, le travail à domicile correspond avant tout à des stratégies de survie de la part des populations les moins qualifiées. Sous sa forme actuelle, il n'assure une rentabilité économique que dans la mesure où le contexte macro-économique poursuit sa trajectoire dépressive. Mais à la différence des activités ambulantes, cette forme d'organisation productive n'est pas nécessairement un archaïsme. Une politique d'orientation adéquate pourrait lui faire jouer le rôle positif qu'on peut observer en Italie, mais aussi au Japon ou à Taïwan.

Par ailleurs, le travail à domicile ne semble pas a priori faire partie d'une stratégie délibérée d'externalisation des coûts (du moins sur le marché que nous étudions ici). La part des sous-traitants y est infime (moins de 0.5% de la PAO totale, et 1.7% de celle du SNE)(24). Cette question demanderait à être traitée avec beaucoup de précaution, tant cette dimension paraît dérisoire par rapport aux discours souvent véhiculés sur ce thème. Une série d'études récentes font de la sous-traitance et du travail à domicile, un des piliers de la reconversion du capital, privé ou public, face à la crise de valorisation dont souffre le Mexique (25). Cette dynamique peut sans doute être le moteur de cette "mutation adaptatrice" sur des marchés locaux (le cas de Guadalajara est exemplaire à cet égard), mais ne touche pas de manière déterminante la capitale et sa nébuleuse. Enfin le travail à domicile semble avoir été délibérément choisi, et non pas imposé, par une main-d'oeuvre souvent réfractaire aux rythmes de l'usine (26).

---

22) Voir chapitre I-3.

23) CEPAL, "El proceso de desarrollo de la pequeña y mediana empresa y su papel en el sistema industrial: el caso de Italia", Cuadernos de la CEPAL n.57, Santiago de Chile, 1988, 112p.

24) Le chapitre III-3 fait le point sur le rôle des activités à domicile et de la sous-traitance vers le secteur informel.

25) La revue Estudios sociológicos du Colegio de México a consacré une série d'articles au problème de la "maquiladora domiciliaria", la sous-traitance à domicile... Estudios Sociológicos de el Colegio de México, vol.VI, núm.18, sep-dic, 1988, pp.517-601.

26) Voir ORDAZ E., ROUBAUD F. "Encuesta piloto sobre el sector informal (Zona Metropolitana de la Ciudad de México, dic. de 1987). Documento metodológico, presentación de tabulados y breve analisis", INEGI, Aguascalientes, 1989.

Le type de local, plus encore que la branche, est un indicateur qui discrimine clairement les quatre secteurs identifiés. Il existe une certaine polarisation entre d'un côté les formes les plus précaires de l'insertion sur le marché du travail et des modes de produire, toutes condensées dans le SNE, et d'autre part le secteur moderne de l'économie. Mais toujours sur la base du lieu physique d'accueil de la main-d'oeuvre, il existe une partition assez nette entre le SNE et le secteur des PME.

TABLEAU II-2.15

REPARTITION SECTORIELLE DE LA MAIN D'OEUVRE PAR TYPE DE LOCAL

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
DOMICILE	-	-	1.7	98.3	100 (14.7)
INSTALLATION IMPROVISEE SUR LA VOIE PUBLIQUE, AMBULANT	-	-	5.1	94.9	100 (3.6)
MARAICHER	-	-	-	100	100 (0.5)
SERVICES OFFERTS DANS VEHICULES (2 roues, charrettes)	-	-	-	100	100 (0.1)
SERVICES OFFERTS DANS VEHICULES (4 roues)	-	-	38.8	61.2	100 (0.6)
POSTE FIXE DANS LA RUE, MARCHE AUX PUCES	-	-	35.3	64.7	100 (2.2)
TAXI, COLLECTIF	-	-	70.0	30.0	100 (1.5)
ATELIER DE PRODUCTION, REPARATION	-	-	91.3	8.7	100 (7.6)
BAR, RESTAURANT (n'e pas à une chaine commerciale) EPICERIE, MERCERIE CUISINE ECONOMIQUE	-	-	98.1	1.9	100 (10.5)
CABINET (ARCHITECTE, AVOCAT, MEDECIN, ETC.)	-	-	100	-	100 (2.5)
ETABLISSEMENT DE DIMENSIONS MOYENNE ET GRANDE	31.6	48.9	18.2	1.3	100 (47.2)
INSTANCES FEDERALE, MUNICIPALE OU D'ETAT	100	-	-	-	100 (9.0)
					(100)

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU387, Mexico.

Si l'on voulait résumer à une échelle uni-dimensionnelle l'ensemble de la diversité effective des unités de production, on passerait par sauts qualitatifs successifs des activités les plus précaires aux établissements comptants les ressources matérielles et humaines les plus importantes, du SNE aux PME, et des PME au Secteur Moderne de l'économie.

Quant au SNE, il s'approprie des espaces physiques qui ne sont pas destinés à l'exercice d'activités économiques et monétaires. Ce constat se traduit d'abord par un véritable choc visuel, pour qui vient d'Occident. Des employés de banque des quartiers les plus modernes de Mexico, venant manger quelques "tacos" (27) cuisinés dans la rue sur des installations de fortune par des femmes en général indiennes ou métisses, est une image paradoxale. Mais au delà des impressions, c'est l'aménagement urbain que remet en question la distribution spatiale des activités informelles.

Que ce soit à domicile, espace privé et lieu de consommation, ou dans la rue, lieu public par excellence, le SNE se développe comme une forme d'usurpation des espaces fonctionnels que s'invente la cité moderne. Le SNE se réserve les lieux les moins facilement contrôlables, et a priori les moins propices au développement exclusif des activités économiques. Le domicile et la rue sont bien des espaces non identifiables par les agents recenseurs cherchant à dénombrer les lieux de production, et non identifiés comme tels par les représentations consacrées de ce que doit être le modèle urbain, la Ville. Cette immixtion du SNE dans un espace spécialisé et fonctionnel se traduit (ou traduit) par **des formes de sociabilité hétérodoxes** tendant à rejeter implicitement les modes de différenciations spatiales et le morcellement du temps au rythme séquentiel des activités journalières. **Le SNE n'est pas soumis à la division taylorienne des temps et des lieux de la vie quotidienne.**

Ce n'est pas seulement aux marges des grandes villes, dans les fameux "cinturones de miserias" et autres "favelas" que le SNE prolifère. C'est aussi dans les interstices laissés vacants par l'organisation rationnelle de la ville planifiée. Par là aussi, il entre en contradiction avec le projet de modernisation de la société mexicaine, dont l'Etat est le garant.

---

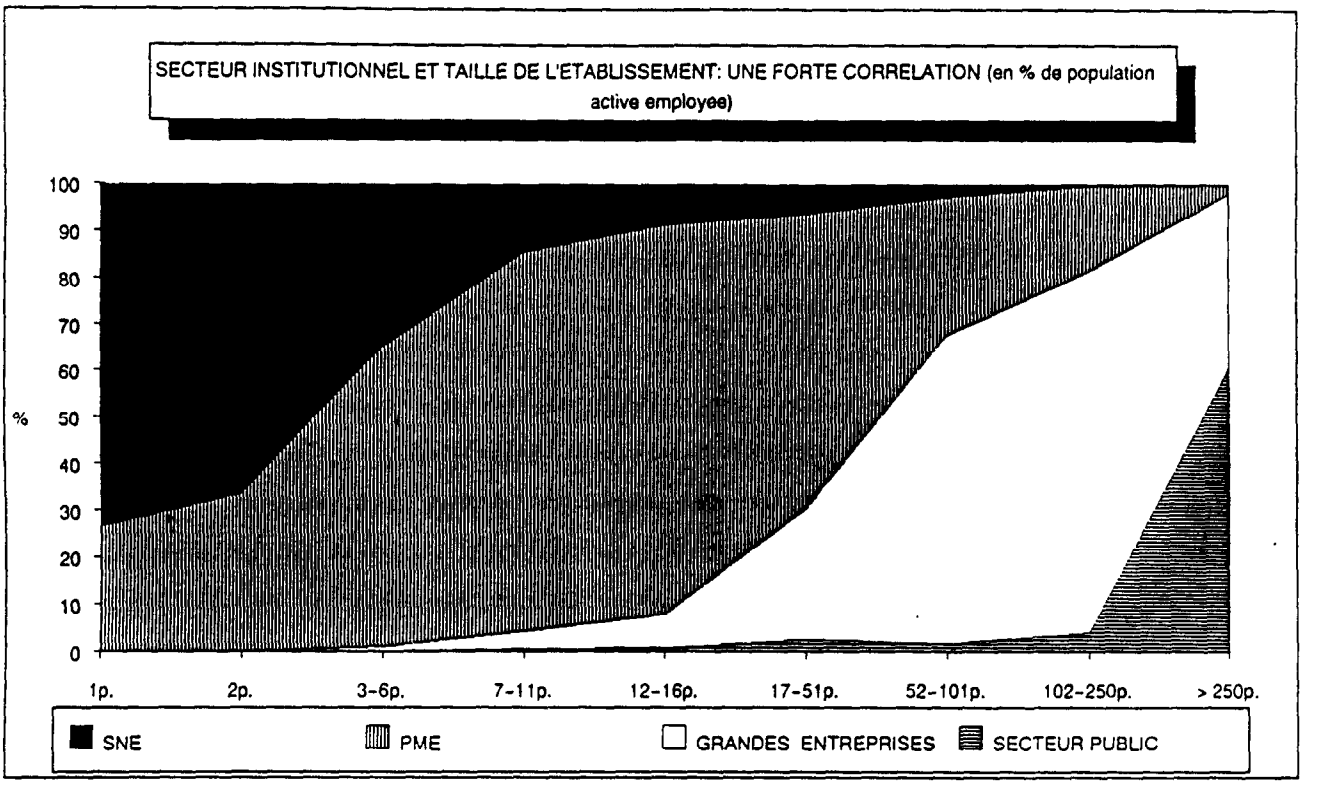
27) Galette de maïs accomodée de toutes sortes d'aliments et de sauces. Un des plats typiques du Mexique.

3. Le SNE et les indicateurs de crise sur le marché du travail.

La "volonté de savoir" des autorités statistiques, donne indirectement des instruments qui peuvent se révéler précieux dans le champ des politiques économiques. L'enregistrement systématique des formes les plus précaires d'insertion devrait permettre de créer des **indicateurs d'alerte précoce**, diagnostiquant les retournements de conjoncture, les tensions sur le marché du travail, ou la mauvaise allocation des ressources humaines, dans les meilleurs délais. Peut-être plus encore que le taux de chômage ouvert, la proportion et la dynamique des actifs travaillant comme ambulants (ou de toutes autres formes marginales d'emploi saisies par l'ENEU), nous renseigne sur la situation du marché de l'emploi. Ces options de type de local ("ambulants ou démarcheurs à domicile", "services rendus sur deux roues", ou encore "charrettes à bras") sont déjà disponibles dans l'enquête-emploi. Le suivi de ces indicateurs, rendu possible par la permanence de l'enquête emploi, donne la possibilité aux autorités politiques de mettre en place des dispositifs de lutte instantanés. Par son degré de précision, la décomposition par type de local génère un indicateur d'une grande sensibilité, qui pourrait pallier l'imprécision et les délais dans la réaction engendrée par les indicateurs classiques. Ces retards amènent à agir une fois que les processus sont largement enclenchés, et parfois irréversibles.

La discrimination des secteurs par la taille de l'établissement est moins nette que celle que l'on peut opérer avec le type de local. Pourtant le partage des strates de personnel occupé s'effectue de manière quasi exclusive entre les différents secteurs retenus. Les trois secteurs s'échelonnent par ordre croissant du SNE au Secteur Moderne.

GRAPHIQUE II-2.1
SECTEUR INSTITUTIONNEL ET TAILLE D'ETABLISSEMENT:
UNE FORTE CORRELATION



Les définitions du secteur informel retenant la taille comme facteur d'identification, mélangent le SNE avec les PME, alors qu'ils ont des caractéristiques fort différentes. Pourtant malgré notre effort pour distinguer deux segments là où d'autres n'en retiennent qu'un, nous n'avons pas réussi à réduire l'hétérogénéité intrinsèque du secteur informel. Il ne s'agit pas cependant d'un "pot-pourri", où l'on aurait rassemblé tout ce qui n'est pas moderne, quel que soit le sens que l'on peut attribuer à cet adjectif. le SNE possède une réelle identité dont l'auto-emploi est une des composantes essentielles.

C'est à partir de ces trois variables caractérisant les unités productives (secteur institutionnel, taille de l'établissement et type de local) que l'on trouvera la pierre angulaire d'une définition opérationnelle et normative du secteur informel.

III.- EMPLOI ET SOUS-EMPLOI

Une des thèses souvent avancées dans le diagnostic porté sur le secteur informel est qu'il est la résultante de trois facteurs:

- la faible capacité d'absorption de la main-d'oeuvre par le secteur moderne de l'économie;
- la difficulté pour une grande part de la population active à survivre en situation de chômage ouvert (28);
- l'afflux massif de nouveaux entrants sur le marché du travail urbain.

En conséquence le secteur informel est caractérisé par le sous-emploi et la faible productivité. Pourtant un ouvrage récent (29) développe une thèse polémique, voire totalement opposée à la vision "Todarienne" du fonctionnement du marché du travail mexicain (30).

Bien que P.GREGORY n'introduise pas le secteur informel dans le coeur de son argumentation, il affirme que sur la période 1950-1980 le sous-emploi n'a pas été une caractéristique dominante du marché du travail mexicain. Celui-ci aurait même connu des tensions sur lesquelles seraient venues buter la politique de relance (Lopez-Portillo, entre 1976 et 1978). L'étude s'arrêtant au début des années 80, le retournement drastique opéré en 1982 n'y est pas enregistré. Pourtant GREGORY apparaît résolument optimiste quant à la capacité d'absorption de la main-d'oeuvre, et la maintien d'un sous-emploi contenu dans des limites raisonnables.

---

28) La faiblesse du taux de chômage reste un phénomène à ce jour inexpliqué. L'argumentation qui consiste à faire de celui-ci un luxe que ne peuvent se permettre que les actifs disposant d'un patrimoine monétaire conséquent, en l'absence de couvertures sociales institutionnalisées, n'apporte aucun élément de réponse satisfaisant au fait que dans des situations législatives analogues, le taux de chômage atteingnant environ 15% en Colombie. C'est d'ailleurs cette anomalie d'un taux de chômage extraordinairement bas en période de récession qui explique l'incrédulité de la plupart des économistes se penchant sur le Mexique. Pour une même période les estimations peuvent varier de 4 à 23% de la population active.

29) P.GREGORY "The myth of market failure. Employment and labor market in Mexico." A World Bank Research Publication, John Hopkins University Press, Baltimore and London, 1986, 299p.

30) TODARO M.P., "A Model of Labour Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries" American Economic Review. March 1969.

Si l'on analyse bien le débat, parfois acide [31], qui s'engage aujourd'hui parmi les économistes mexicains sur l'importance du sous-emploi (tant sur sa taille, que sur son rôle dans les régulations du marché du travail), une bonne partie des divergences résulte de l'hétérogénéité des indicateurs employés pour sa mesure. Certains voient dans le sous-emploi une mauvaise affectation des ressources humaines, d'autres le définissent comme l'ensemble des emplois de faible productivité, d'autres enfin l'estiment par le nombre d'actifs qui ne sont pas attachés au marché du travail de manière permanente, ou qui exercent un nombre d'heures inférieur à une limite législative ou empirique supposée représenter une norme acceptée par tous. Sans prétendre faire le point sur la question, nous apporterons quelques éléments de réponse qui ont le mérite de se baser sur des données à la fois plus récentes (1987), et plus détaillées que celles employées jusqu'ici au Mexique.

1. La "semaine de 40 heures": une norme bien fragile.

La distribution du nombre d'heures ouvrées affiche sans équivoque la très forte propension des membres du SNE à avoir une charge de travail inférieure à celle des autres secteurs. Près d'un actif sur trois déclare avoir oeuvré moins de 35 heures durant la semaine de référence, et jusqu'à un sur cinq moins de 20 heures. Pourtant un horaire hebdomadaire allégé n'est pas le monopole du SNE, ni du secteur informel dans son ensemble, puisque la moitié des emplois de moins de 35 heures sont proposés par le secteur moderne de l'économie (le secteur public pesant d'un poids prépondérant dans ces postes à temps partiel). D'autre part si le temps partiel correspond au type d'insertion d'un actif sur trois du SNE, plus d'un sur quatre exerce au-delà de 48 heures par semaine.

---

31) Cette joute écrite ne semble pas faire sienne les règles de police des moeurs du roman courtois médiéval. El Trimestre Economico n.XXX, 1988, reseñas bibliográficas.

TABLEAU II-2.16

DISTRIBUTION DES HORAIRES HEBDOMADAIRES PAR SECTEURS

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
MOINS DE 20 HEURES	13.5	15.6	18.2	29.1	18.9
20-34 HEURES	14.6	5.9	9.1	13.5	10.6
35-47 HEURES	57.3	43.8	30.9	25.3	39.0
48-60 HEURES	9.7	28.2	28.2	22.3	22.4
PLUS DE 60 HEURES	4.9	6.5	13.6	9.8	9.1
TOTAL	100	100	100	100	100
NOMBRE MOYEN D'HEURES PAR SEMAINE	34.8	38.4	38.9	32.7	36.4
COEFFICIENT DE VARIATION	46.8	47.0	51.8	63.9	52.6

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU387, Mexico.

Il apparaît donc que le secteur informel ne peut être assimilé au sous-emploi, même s'il constitue l'un de ses refuges de prédilection.

D'autre part, seulement 39% de la population active est occupée sur un poste équivalent à un emploi de temps plein (32). En fait cette irrégularité ne l'est que par rapport à un modèle normatif qui n'a jamais eu cours au Mexique. La plage horaire (35-48 heures hebdomadaires) correspondant à un emploi de temps complet, auquel on voudrait associer un revenu et une protection sociale conséquente, dont les théoriciens de la régulation ont fait le noeud central de la société salariale, n'est pas un trait dominant du mode de gestion de la main-d'oeuvre. D'où les biais systématiques encourus par les prosélytes de cette école, lorsqu'ils plaquent le schéma européen ou nord-américain à la réalité mexicaine. Le projet méthodologique analysant les formes historiques de la relation capital-travail reste à notre avis valable, mais doit être adapté et non calqué sur des modèles fantômes.

Donc la norme qui s'impose (partiellement seulement) dans le secteur moderne de l'économie, en s'appuyant sur la législation et les conventions contractuelles, ne régit ni le SNE ni les PME. Le premier voit se gonfler les tranches horaires les plus faibles, tandis que dans le second ce sont les journées surchargées qui prédominent. En fait, dans un pays comme le Mexique, la frontière entre activité et non-activité, entre emploi et chômage ouvert ne revêt pas le caractère exclusif que l'on observe dans les pays développés (33). Plutôt qu'une distribution discrète entre les diverses situations observées, la gradation tend à être continue. L'inactivité, le chômage et le travail à plein temps ne seraient que trois états, trois points de passage parmi d'autres (34).

---

32) Les italiens l'appellent unité de travail standard dans leur réestimation du PIB. SIESTO V., "Concepts and methods involved in the last revision of Italy's GDP", in European conference on medium term economic assessment, Istat, Rome, Oct. 1987, 25p.

33) Même si aujourd'hui les barrières entre les différentes formes d'activité tendent à s'interpénétrer.

34) Ce qui explique l'inadéquation d'un critère comme le taux de chômage ouvert comme unique indicateur de la situation sur le marché du travail. Voir infra.

Il est possible de calculer un volume d'emploi sous- utilisé (35), et éventuellement de le valoriser pour obtenir une estimation d'un PIB potentiel, mais une telle procédure tend à gommer la diversité de situation des actifs travaillant avec des horaires réduits. Ainsi, un temps de travail hebdomadaire inférieur à 35 heures, n'est pas nécessairement subi comme une contrainte du marché, mais peut être le résultat d'une décision individuelle librement choisie. En particulier, l'absence de normes rigides dans ce domaine peut amener certaines populations à rechercher un emploi, action qu'elles n'entreprendraient pas dans des conditions de rigidité des horaires. Le SNE peut alors être retenu comme le secteur le plus à même de satisfaire leur besoin d'emploi (que ce soient pour obtenir un revenu monétaire, des prestations, ou acquérir une expérience professionnelle).

Pour certaines femmes ayant à charge toute ou une partie de l'économie domestique, la somme des travaux ménagers et d'un poste à temps complet peut s'avérer insupportable, ou tout au moins non désirée. Pour elles, l'activité dans le SNE, ou le secteur informel dans son ensemble, présente certains avantages. D'abord, elle offre des possibilités d'horaires variables. Mais aussi, une collaboration comme aide familial permet de conjuguer la réalisation des tâches ménagères, ou l'éducation des enfants, avec un apport non négligeable à l'unité de production domestique; le tout sur le lieu même du foyer.

De la même manière, les jeunes peuvent décider de combiner la poursuite des études avec l'exercice d'un emploi à temps partiel (36). Cette option est dans certains cas (famille d'origine modeste) la seule envisageable pour obtenir un diplôme scolaire. Ce projet de formation se verrait nécessairement contrecarré par une demande de travail rigide. Donc pour parler de sous-emploi, il faut connaître les raisons exactes qui ont poussé certains actifs à se situer dans des plages horaires atypiquement faibles.

---

35) $SE = \Sigma i(N - Hi)Ni$, i = SNE, PME, GE, SP. avec:

SE = sous-emploi en volume (nombre d'heures par semaine)

N = norme d'heures travaillées hebdomadaires (40 heures par exemple)

Hi= horaire hebdomadaire moyen pour le secteur i

Ni= nombre d'actifs dans le secteur i

36) Voir chapitre II-4.

2. Les causes du temps partiel: une contrainte du marché ou un choix personnel?

On peut regrouper en trois raisons principales les motifs proposés par l'enquête pour expliquer les horaires allégés[37]:

- il s'agit d'un horaire hebdomadaire normal
- d'une réduction du temps de travail résultant de la crise économique.
- de motifs personnels ou familiaux

Ceux qui ont choisi délibérément de ne pas travailler plus représentent une part négligeable de cet ensemble. Cela signifie, à première vue, que l'immense majorité des horaires réduits observés correspond bien à du sous-emploi (subi). Pourtant la formulation de la question prête à équivoque. Un actif peut déclarer qu'il s'agit de son horaire normal mais celui-ci peut résulter soit d'un manque de demande structurelle, soit d'une volonté de travailler peu. Les résultats obtenus dans le secteur public (qui propose plutôt qu'il n'impose des emplois à temps partiel) nous induisent à penser que la confusion a bien joué dans le sens d'une sous-estimation du "sous-emploi volontaire" [38]. D'autre part le concept "motifs personnels ou familiaux" particulièrement important dans le secteur informel, n'est pas une information suffisamment précise pour qu'on en puisse faire un usage interprétatif rigoureusement fondé.

---

37) Voir le questionnaire de l'enquête en annexe.

38) Pour une critique détaillée des concepts utilisés dans l'enquête emploi mexicaine: ROUBAUD, F. "Elementos críticos a proposito de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano" Note DGE, INEGI, 1989.

TABLEAU II-2.17

RAISONS INVOQUEES POUR JUSTIFIER UN HORAIRE HEBDOMADAIRE INFERIEUR A 35 HEURES

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
HORAIRE NORMAL	69.1	50.3	54.0	45.5	54,0
CRISE ECONOMIQUE	-	4.8	10.2	26.6	13.4
MOTIFS PERSONNELS OU FAMILIAUX	1.3	10.2	19.4	17.2	13.3
NE VEUT PAS UNE SEMAINE PLUS LONGUE	0.6	0.6	5.5	4.8	3.5
AUTRES RAISONS	29.0	34.1	10.9	5.9	15.8
TOTAL	100	100	100	100	100

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU387, Mexico.

D'abord, l'ajustement par la réduction du nombre d'heures ouvrées à un environnement économique déprimé affecte au premier chef le SNE. Un quart de ses membres travaillant moins de 35 heures se trouvent contraints à cette situation par la crise économique, alors qu'ils sont moins d'un sur dix dans le secteur des PME et moins d'un sur vingt pour les grandes entreprises. Ceci montre la grande flexibilité (que l'on y voie un aspect positif à travers un meilleur ajustement aux variations du marché, ou qu'on l'interprète négativement à cause de l'absence de revenu minimum garanti que ces fluctuations impliquent) du SNE, qui s'ajuste aux conditions du marché à la fois par les prix et par les quantités. A contrario, l'absence de répercutions de la crise économique sur les horaires du secteur public est un indicateur d'une forme de rigidité de ce secteur. La régulation de la main d'oeuvre pour faire face aux fluctuations de la demande (et plus précisément à l'accroissement du déficit public) passe par la compression de la masse salariale (baisse du revenu moyen) et la réduction de la politique d'embauche.

Quant à en déduire que la crise économique affecte plus durement le SNE que les autres secteurs, il y a un pas que l'on ne saurait franchir. En l'absence de données dynamiques on ne peut pas savoir si le faible taux de sous-emploi observé dans le secteur moderne n'est pas justement le résultat d'une rigidité structurelle des postes offerts. La réponse de ce secteur aux faiblesses de la demande se caractériserait par le chômage technique ou les licenciements. Ainsi, pour un même individu exerçant dans le secteur moderne, les variations du nombre d'heures travaillées sont limitées par les règles législatives en vigueur. Des variations de faibles amplitudes peuvent être enregistrées avec "**le cycle de productivité**". La prolongation de conditions adverses pour l'entreprise se résout nécessairement par la discontinuité que représente la liquidation. Par contre, dans un secteur informel sans barrière à l'entrée, tout le spectre des horaires journaliers est possible dans la mesure où le revenu monétaire est positif, au delà du seuil de survie biologique. Le SNE apparaît donc comme la variable de bouclage d'un cycle économique sans chômage de déséquilibre.

Toujours est-il qu'au minimum 25% des effectifs sous-employés du SNE se trouvent directement affectés par l'existence d'un marché particulièrement déprimé. Mais cette mesure ne prend en considération que la composante conjoncturelle du sous-emploi. La crise économique a réduit la demande de biens, donc la demande de travail. Mais certaines activités peuvent se trouver en situation structurelle de rationnement par la demande. Le chiffre avancé ci-dessus devrait être réestimé à la hausse. Il faudrait ajouter à ce premier sous-ensemble, une certaine proportion de ceux qui considèrent cet horaire comme normal parce qu'ils font face à une demande structurellement déficitaire. Ceci justement (l'excès d'offre) pourrait caractériser le SNE.

En choisissant comme définition du sous-emploi "**l'ensemble des actifs ayant travaillé moins de 35 heures la semaine de référence, et qui ont été contraint a cet horaire pour des raisons de marché**" (39), on obtient les fourchettes suivantes :

---

39) Il s'agit en réalité du sous-emploi visible. Le sous-emploi invisible (soient d'une part les personnes qui travaillent plus de 35 heures mais qui voudraient travailler plus parce que leurs revenus sont trop faibles ou qu'elles considèrent n'être pas utilisées à leurs capacités, et d'autre part les personnes découragées qui se sont retirées du marché du travail) ne peut être mesuré à partir de l'enquête.

TABLEAU II-2.18

FOURCHETTES DE SOUS-EMPLOI PAR SECTEUR INSTITUTIONNEL
(% de la population occupée de chaque secteur)

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
LIMITE INFERIEURE	0	1	2.8	11.3	3.9
LIMITE SUPERIEURE	28.0	21.4	25.8	40.6	28.5

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU387, Mexico.

La très grande amplitude de l'intervalle de sous-emploi associé à chaque secteur caractérise l'imprécision de la mesure. Elle reflète la faiblesse intrinsèque de la batterie de questions formulées dans l'enquête. La limite inférieure correspond à l'ensemble ceux qui ont répondu être directement affectés dans leur temps de travail par la crise économique. Quant à la limite supérieure, nous avons inclus tous ceux qui n'ont pas explicitement mentionnés que cet horaire avait été choisi de manière volontaire. En fait nous traitons de manière différentielle les quatre secteurs, puisque parmi les actifs considérant leur horaire comme normal, la proportion de sous-emploi "involontaire" est sans nul doute plus forte dans le SNE que dans le secteur moderne. Quoiqu'il en soit, si le montant absolu reste indéterminé, la hiérarchie des secteurs se présente sans ambiguïté; avec d'un côté les trois secteurs où dans le meilleur des cas le sous-emploi est négligeable, et de l'autre le SNE où au mieux un actif sur dix, et au pire quatre sur dix, se voient bridés dans leurs perspectives d'emploi par une demande de travail trop faible.

Les niveaux de sous-emploi obtenus par cette méthode sont très largement inférieurs aux chiffres avancés par ceux qui se réfèrent à un critère de revenu. On passe d'une fourchette de **[3.9, 28.5]** à des estimations qui sont toujours supérieures à la moitié de la population active (40). Ceci ne peut que raviver le débat sur l'adéquation des politiques de création directe d'emplois nouveaux, que suscite les travaux de P.GREGORY pour une période plus faste (1950-1980) (41).

---

40) Par exemple, La CONCAMIN arrive à un taux de 56.2% en 1988 (en comptant chômage et secteur informel défini comme le sous-emploi. ESPARZA J.," Perspectivas y conclusiones sobre el sector industrial",Industría, vol.1, n.7, ene.1989, S11-S32. GUTIERREZ GARZA E. avance le chiffre d'un taux d chômage ouvert de 23.2% ("La crisis laboral y la flexibilidad del trabajo en México, 1980-1988" Documentos y materiales de estudios, Fundación Friedrich Ebert, 1989, 70p.
41) GREGORY, P., op.cit.

3. La pluri-activité ou la recherche d'un autre emploi sont-elles des alternatives au sous-emploi?

Malgré des indices évidents de sous-emploi dans le SNE, ni la pluri-activité, ni la recherche d'un autre emploi ne semblent être des stratégies alternatives en vue d'obtenir des revenus supplémentaires. Cette énigme, portant sur le comportement économique des individus, paraît d'autant plus patente que l'on connaît les conditions réelles dans lesquelles exercent les membres du SNE (42). De tous les indicateurs quantitativement mesurés, estimant le bien-être matériel des personnes, il n'en est aucun pour lequel le SNE se présenterait dans une position dominante. Que ce soit le montant des revenus, le niveau des prestations perçues, la sécurité de l'emploi, la variabilité des conditions d'activité, le SNE se montre toujours comme le secteur le plus défavorisé.

TABLEAU II-2.19

ACTIVITE SECONDAIRE ET RECHERCHE D'UN EMPLOI NOUVEAU PAR SECTEURS D'ACTIVITE (en %)

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
ACTIVITE SECONDAIRE	4.8	1.6	1.5	1.3	2.3
RECHERCHE D'EMPLOI	2.6	2.6	3.3	4.7	3.3

RAISONS DE LA RECHERCHE D'EMPLOI
(parmi ceux qui en recherchent un)

OBTENIR PLUS D'UN EMPLOI	56.5	36.1	31.4	26.8	35.6
CHANGER D'EMPLOI	43.5	63.9	68.6	73.2	64.4
TOTAL	100	100	100	100	100

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU387, Mexico.

---

42) Voir le chapitre II-3 sur les revenus.

Ceci prouve que les conditions objectives que vivent les individus ne déterminent pas de façon mécanique leurs perceptions subjectives de la réalité. Sinon, comment expliquer que seulement 1.3% des membres du SNE déclare exercer une activité secondaire, et à peine 5.4% se trouvent à la recherche d'un autre emploi plus favorable? Ces deux stratégies possibles pour dépasser des horizons fermés ne sont choisies que par une infime minorité d'entre eux.

Il apparaît que la crise de l'emploi n'a pas entraîné de généralisation de la pluri-activité, même si sa dynamique peut être orientée à la hausse. Ce résultat semble être une particularité mexicaine, puisque d'autres auteurs insistent sur l'importance de ce mécanisme compensatoire pour endiguer partiellement les effets de la chute du revenu (en Afrique notamment) (43). Elle n'a pas non plus engendré une instabilité de la main d'oeuvre insatisfaite par des niveaux de rémunération, ou plus largement par des conditions d'activité, déplorables. Au contraire, on a l'impression de déceler l'effet inverse. En période de crise, de tensions sur le marché du travail, d'incertitudes sur l'avenir et d'anticipations pessimistes, on observe plutôt des attitudes de repli sur les positions acquises, d'aversion croissante pour le risque, de stratégie de survie minimale.

Avant d'invoquer des traits d'ordre culturel en se tournant vers une quelconque "**idiosyncrasie du mexicain**" (caractérisée par la passivité devant l'adversité) (44), il reste encore un jeu d'hypothèses rationnelles pour expliquer l'absence de réaction face à la dégradation des conditions d'activité. Le premier schéma interprétatif invoque le concept **d'anticipations rationnelles**. Les individus anticipant une probabilité négligeable de réussite dans la recherche d'un emploi mieux rémunéré, ou un complément d'activité, n'auraient aucune raison de se lancer dans une telle aventure.

En second lieu, il peut s'agir d'une volonté délibérée, pour une partie des membres du SNE, de ne pas s'intégrer complètement au marché du travail. Ce serait ces segments secondaires de la main d'oeuvre que M.PIORE met en évidence pour les pays développés; secondaire dans le sens où leur activité économique n'est pas leur fonction objectif première (45). Enfin, certaines personnes peuvent se trouver dans l'impossibilité matérielle d'entreprendre une stratégie de recherche, car elles risquent de perdre complètement leur emploi originel. C'est sur ce postulat que sont construits certains modèles formalisés sur le

---

43) CHARMES, J., "La dynamique du secteur informel et son impact sur le marché du travail en ville", Congrès Africain de Population, Dakar, Sénégal, 7-12 nov. 1988, 15p.

44) Ce genre qui cherche à expliquer les traits fondamentaux de la société mexicaine par l'idiosyncratie de sa population est très répandu au Mexique. Pour ne citer que les plus célèbres: PAZ, O. "El laberinto de la soledad" CFE, México, 1959,191p., BARTRA R., "La jaula de la melancolía. Identidad y metamorfosis del mexicano" Grijalbo, México, 1987, 271p.

45) PIORE M., "Dualism in the labor market. A response to incertainty and flux. The case of France"

fonctionnement du marché du travail [46]. En l'absence de prestations chômage, il faut coûte que coûte trouver un emploi dans les plus brefs délais... au moins pour ceux qui n'ont pas d'épargne disponible, ou ne peuvent pas disposer d'une aide familiale conséquente.

La pluri-activité et la recherche d'un nouvel emploi sont des phénomènes marginaux sur le marché du travail de la capitale, quel que soit le secteur institutionnel considéré. **Il faut noter que la pluri-activité n'est pas plus courante en Colombie qu'au Mexique.** Les chiffres obtenus ne sont pas sensiblement différents de ceux présentés par H.LOPEZ pour les quatre plus grandes villes colombiennes en juin 1984 [47]. A cette date, seulement 2.8% de la population active occupée avait un emploi secondaire, 5% dans le secteur public et 2.3% dans le secteur informel. Au Mexique, les niveaux étaient respectivement de 2.3%, 4.8% et 1.3%.

Cependant il existe des différences entre les quatre secteurs, si minimes soient-elles. Il reste à comprendre pourquoi l'activité secondaire est plutôt choisie par les membres du secteur moderne, tandis que la recherche d'un autre emploi est plus répandue lorsqu'on appartient au SNE. Avançons quelques éléments de réponse.

Dans le SNE, les actifs, anticipant la faiblesse structurelle des résultats économiques associés au secteur, ont tendance à vouloir en sortir. Ils privilégient la recherche d'un emploi à l'exercice d'une activité complémentaire. Cette recherche est orientée vers l'obtention d'un autre emploi, pour des raisons autres que celles de travailler plus. Au contraire, dans le secteur moderne ce sont les perspectives de revenus additionnels qui dominent. Par l'exercice d'une activité secondaire, et, lorsqu'il y a recherche d'emploi, par l'importance accordée à l'obtention de plus de travail, les membres du secteur moderne montrent un attachement plus fort à leur position. Ils profitent des possibilités que leur offrent des emplois à temps partiel associés à un certain niveau de sécurité et de prestations, pour chercher un revenu additionnel.

---

46) FIELDS G., "Urban labor Market Modeling and the Informal Sector", contribution à "The Informal sector Revisited", OCDE,Paris, Sept. 1988, 60p.

47) Voir LOPEZ C.H., HENAO M.L., SIERA O., "El sector informal en Colombia: estructura, dinámica y políticas", miméo, Medellin, mai 1986, p.108.

Cette option est particulièrement sensible dans le secteur public. D'un côté le membre du SNE n'ayant aucune garantie de revenu minimum se doit de persévérer, même pour un rendement horaire faible, au risque de ne pas atteindre un niveau de rémunération suffisant pour survivre. Comme commerçant ambulant par exemple, il doit tenir boutique ouverte suffisamment longtemps, même s'il sait que la demande sera infinitésimale. De l'autre, l'actif du secteur moderne a toute liberté, en dehors d'un temps de travail statutairement défini et garanti, de chercher à améliorer sa position sans pour autant risquer de perdre son premier poste (48). Cette pratique est de première importance dans le secteur public italien. Il semblerait que l'Etat ferme les yeux sur ce non-respect des lois du travail, dans la mesure où elle lui permet de maintenir une politique de bas salaires, en s'assurant une soupape de sécurité (49).

En vérité, l'exercice d'une activité secondaire n'a pas le même sens, suivant le secteur institutionnel de l'activité principale. Dans les trois premiers secteurs (public, grandes entreprises et PME) ceux qui ont une activité secondaire sont aussi ceux qui gagnent le plus. Ils mettent à profit des compétences rares et jouissent de la liberté d'emploi du temps (salariés du secteur public). Par contre dans le secteur informel, le rare exercice d'une activité secondaire correspond bien à une stratégie pour tenter de combler un déficit de revenu par rapport à leurs homologues qui n'ont qu'un seul emploi. Bien que nous ne connaissions pas le montant du revenu de l'activité secondaire, on peut douter qu'ils y parviennent.

4. Aux marges des activités marchandes.

Si, ni la pluri-activité, ni la recherche d'un autre emploi ne sont utilisées par les membres du SNE pour améliorer leur situation économique précaire, alors que, par ailleurs, ce sont eux qui travaillent le moins, c'est parce qu'ils n'ont pas le temps d'y recourir. Ils exercent, en marge de leur emploi, une multitude d'activités "para-économiques", servant directement ou indirectement à la reproduction de l'unité domestique.

---

48) D'ailleurs c'est peut-être parce que ce sont les agents publics qui sont les premiers à pratiquer la pluri-activité, que celle-ci est surreprésentée dans les analyses des économistes. "L'univers social" des chercheurs est en premier lieu composé de ces agents publics, et en particulier de chercheurs eux-mêmes. Ceux-ci sont justement dans les meilleurs conditions pour pratiquer la double activité (horaires libres, forte qualification,etc...). Le cas est patent au Mexique.

49) de GRAZIA R., "Clandestine Employment: A Problem of our Times", in TANZI V., "The Underground Economy in the United States and abroad", Lexington Books, 1983, pp..29-44.

Les enquêtes budget-temps (ou emploi du temps) ont coutume de décomposer le temps d'une journée (ou de toute autre période de référence) en quatre groupes: le travail, les activités domestiques, les loisirs et le temps physiologique (repas, sommeil, toilette). Ce sont les deux premières activités qui nous occupent ici. En analysant la part respective de chacune d'entre elles dans l'emploi du temps des actifs, on mesure la contrainte que représente les activités non marchandes sur le travail des individus.

Les ménages de conditions modestes dont font partie nombre de membres du secteur informel (50) sont obligés de réaliser des tâches pour la production de biens ou de services que leurs revenus devraient "normalement" permettre d'acheter sur le marché. La prise en charge gratuite des membres du ménage inaptes au travail, la réalisation de tâches ménagères non rémunérées, la réparation des biens durables du ménage, la construction d'un logement sont autant d'activités proprement productives qui viennent s'ajouter au temps de travail identifié comme tel. De même, les actifs qui continuent à étudier utilisent une partie de leur temps de "récupération" pour acquérir une qualification, et donc un revenu ultérieur.

Contrairement à un modèle où les activités non marchandes seraient réduites au minimum, le revenu monétaire tiré de l'exercice d'un emploi permettant d'acheter ces prestations de services sur le marché, la part des activités non marchandes dans l'emploi du temps des actifs représente plus de 40% du temps de travail. Dans le SNE, seulement 29% des actifs exercent un emploi à l'exclusion d'autres activités non marchandes. Ce chiffre donne la mesure de la multiplicité des rôles économiques des actifs, et plus particulièrement de ceux du secteur informel. A contrario, c'est dans le secteur des grandes entreprises que la séparation entre activités marchandes et non marchandes est la plus fréquente.

Les chefs de ménage eux-mêmes ne sont pas épargnés par cette multiplicité des rôles, même s'ils ont le privilège de pouvoir se consacrer plus spécifiquement à leur activité rémunéré, reportant la charge domestique sur la main d'oeuvre secondaire.

---

50) Voir infra, chapitre III-3.

TABLEAU II-2.20

ACTIVITES NON MARCHANDES DE LA POPULATION ACTIVE PAR SECTEUR INSTITUTIONNEL
(%)

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
ETUDES	5.6	5.8	7.0	6.2	6.2
TRAVAUX DOMESTIQUES, GARDE D'ENFANTS, DE MALADES, DE PERSONNES AGEES (non rémunérés)	64.4	57.1	60.3	69.3	62.5
AUTO-CONSTRUCTION	0.7	0.7	0.6	0.7	0.7
PRESTATION DE SERVICES GRATUITS POUR LA COMMUNAUTE	1.3	1.0	0.6	1.0	0.9
AUCUNE DE CES ACTIVITES	33.5	40.5	37.5	28.8	35.3
TOTAL *	>100	>100	>100	>100	>100
NOMBRE MOYEN HEBDOMADAIRE D'HEURES EMPLOYEES A DES ACTIVITES NON MARCHANDES	15.8	12.8	14.6	19.6	15.6
COEFFICIENT DE VARIATION	204.6	184.0	167.5	188.3	184.5

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU387, Mexico.
* : Le total est > à 100%, car plusieurs activités peuvent être combinées.

Il est intéressant de noter que le surcroît d'activité des membres du secteur informel n'est pas dû à la généralisation de l'auto-construction ou des prestations gratuites de services à la communauté, contrairement aux postulats des modèles "culturalistes" qui mettent en avant les qualités d'auto-organisation des secteurs populaires de la société. Ce sont les tâches domestiques et assimilées (garde d'enfants en bas âge ou malades, de vieillards, etc.) qui ne peuvent être confiées à des professionnels faute de ressources, qui expliquent le poids des activités non marchandes du secteur informel.

Si l'on additionne au temps de travail hebdomadaire le temps consacré à une des activités précédentes, les membres du SNE ne sont plus "sous-occupés". En moyenne, ils sont occupés 52.3 heures par semaine, soit un chiffre légèrement supérieur à la moyenne (52 heures). Finalement, on comprend mieux pourquoi le sous-emploi qui caractérise le secteur informel est "revendiqué" par ses membres comme permettant de dégager une plage horaire pour des tâches domestiques vitales pour l'équilibre des unités familiales. D'où l'ambiguïté du secteur informel aux yeux de ses membres puisqu'il est à la fois un pourvoyeur d'emplois peu rémunérateurs, mais aussi le seul secteur qui, grâce à sa flexibilité, permet à certains ménages d'assurer la continuité de leur existence.

5. Le secteur informel aux limites de l'activité.

Alors que d'un point de vue statique le secteur informel est le segment du marché du travail où les combinaisons entre activités marchandes et non marchandes sont les plus répandues, d'un point de vue dynamique, **c'est aussi dans ce secteur que la frontière entre activité et inactivité est la plus floue**.

L'enquête emploi étant une enquête à passages répétés, il est possible de construire des tables de mobilité sectorielle d'un trimestre à l'autre, voire d'une année à l'autre [51]. Outre les quatre secteurs institutionnel, nous avons distingué deux autres états: le chômage (au sens du BIT) et l'inactivité. Ces six groupes constituent une partition de l'ensemble de la population en âge de travailler (soit, selon les normes de l'enquête, de la population de plus de 12 ans).

Sur la période qui va du troisième trimestre 1986 au troisième trimestre de 1987 nous pouvons construire quatre matrices de passage (t, t+1). Ces quatre matrices sont remarquablement stables dans le temps. Aussi ne présenterons-nous que la table (2.87, 3.87) pour rester congruent avec les données utilisées dans ce chapitre. Mais il faut garder à l'esprit que les flux identifiés sont stables tout au long de la période.

---

51) Puisque chaque individu est interrogé 5 fois consécutivement, à un trimestre d'intervalle.

TABLEAU II-2.21

TABLE DE MOBILITE INTERSECTORIELLE (1987.2 -> 1987.3)

1987.3

1987.2	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	INACTIVITE	CHOMAGE	TOTAL
SECTEUR PUBLIC	89.2	1.5	3.0	3.0	3.0	0.3	100 10.7
GRANDES ENTREPRISES	3.0	75.3	14.0	1.7	4.3	1.7	100 12.4
PME	1.0	14.4	67.0	6.2	10.0	1.4	100 15.3
SNE	1.3	3.1	10.7	60.9	21.3	2.7	100 11.9
INACTIVITE	1.3	1.3	4.9	4.6	85.4	2.5	100 47.4
CHOMAGE	2.3	6.8	9.1	15.9	45.5	20.4	100 2.3
TOTAL	10.9	12.9	16.1	11.2	46.4	2.4	100

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU287/387, Mexico. 1897 individus

Notre propos n'est pas ici de mener une analyse fine de cette table de mobilité, mais seulement d'estimer le degré d'étanchéité entre activité et inactivité (52). Il apparaît clairement que la frontière entre le SNE et l'inactivité sont poreuses. Plus de 20% des membres du secteur informel ont quitté la population active le trimestre suivant. Cette proportion dépasse largement le montant "naturel" de retrait d'activité en fin de vie active. On y trouve des jeunes et des vieux, mais surtout des femmes d'âge intermédiaire, exerçant dans le commerce, dans des établissements de 2 à 6 personnes. Il s'agit donc d'une main d'oeuvre familiale non rémunérée, qui déclare ne travailler que de temps en temps et un nombre d'heures peu élevé. Par contre, les actifs du secteur public ou des grandes entreprises privée ne se retirent du marché du travail que pour partir à la retraite.

52) Les chapitres III-1 et III-2 seront plus spécialement consacrés aux problèmes de la mobilité (inter et intra) générationnelle.

Il est important de noter que les flux entre grandes entreprises et secteur informel sont extrêmement réduits. Ceci nous conforte dans notre définition du secteur informel fondée sur les caractéristiques de l'entreprise plutôt que sur l'affiliation de la main d'oeuvre aux organismes de sécurité sociale. Contrairement à ce qui est souvent avancé, l'emploi non protégé des grandes entreprises et l'emploi du secteur informel correspondent à deux populations différentes, qui entretiennent peu de rapport entre eux. L'emploi dans le secteur informel est plus lié à l'inactivité qu'à un quelconque autre secteur productif.

Le SNE est le seul secteur d'activité pour lequel l'inactivité représente la modalité de mobilité la plus probable. A l'inverse, les sorties de l'inactivité se font avant tout vers le secteur informel et les PME. C'est aussi le cas pour les sorties de chômage qui ne se traduisent pas par un retrait du marché du travail. La récession économique a entraîné la réduction des embauches dans le secteur moderne, les nouveaux arrivants devant accepter en priorité des emplois dans le secteur informel.

Les flux croisés secteur informel-inactivité s'équilibrant, on peut penser qu'il existe un perpétuel mouvement de va-et-vient entre ces deux situations. Il ne faut cependant pas généraliser . Il existe dans le secteur informel un noyau dur pour lequel l'activité s'exerce de façon continue à l'instar de ce que l'on observe dans les autres secteurs (53). Mais ce noyau dur ne compte que 60% des effectifs alors qu'il représente près de 90% dans le secteur public. A côté de ce noyau dur, on trouve un volant de main d'oeuvre, essentiellement familiale (jeunes, femmes, personnes âgées), qui alternent période d'activité et d'inactivité au gré, à la fois des possibilités d'emplois dans le secteur informel (dépendant de la demande qui lui est adressée), et du niveau de revenu réel du ménage (et de sa capacité à satisfaire ses besoins de consommation).

Pour affiner notre diagnostic de la mobilité nous avons calculé le nombre de changements de position (secteurs institutionnels, inactivité et chômage) au cours des quatre trimestres du panel. Nous avons distingué trois états possibles de mobilité: ceux qui n'ont pas changé de secteur au cours de l'année, ceux qui ont effectué un changement de position et ceux qui en ont effectués deux ou plus (jusqu'à quatre).

---

53) L'enquête sur le secteur informel a montré que l'ancienneté moyenne des travailleurs indépendants du secteur informel était de 9 ans. Voir infra, chapitre III-1.

Le tableau II-2.22 montre que les secteurs institutionnels se composent de deux groupes: le secteur public et l'ensemble des trois secteur privé. Dans le secteur public le taux de rétention est particulièrement élevé. Plus de 75% des actifs ne sont pas sortis de ce secteur au cours de la période. Par contre, dans le secteur privé, cette proportion "d'immobiles" diminue aux alentours de 30%. Le secteur informel ne se distingue pas des deux autres secteurs. En particulier, il n'est pas caractérisé par un taux d'entrée-sortie plus fort. C'est le secteur des PME qui semble induire les emplois les plus instables, puisque plus de 50% de ceux qui en ont fait partie à un moment donné ont effectué plus de deux changements de secteur.

TABLEAU II-2.22

NOMBRE DE CHANGEMENTS DE POSITIONS AU COURS DE L'ANNEE 1986.3-1987.4 EN FONCTION DU SECTEUR INSTITUTIONNEL EN 1987.3

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	INACTIVITE	CHOMAGE
AUCUN CHANGEMENT	75.4	32.2	32.4	34.7	67.8	2.4
1 CHANGEMENT	8.2	23.7	14.8	19.4	13.5	4.9
2,3,4 CHANGEMENTS	16.4	44.1	52.8	45.9	18.7	92.7
TOTAL	100	100	100	100	100	100

En dernière analyse, on mesure mieux l'importance de la flexibilité dans le secteur informel, où chacun peut jouer sur trois registres différents pour ajuster son offre de travail:

- le nombre d'heures travaillées;
- l'arbitrage entre activités marchande et non marchande;
- l'alternance de phase d'activité et d'inactivité.

Voilà pourquoi les travaux sur secteur informel qui ne prennent en compte ni l'articulation entre unités de production et de consommation, ni l'horizon temporel dans lequel s'inscrit l'emploi dans ce secteur, saisissent mal sa véritable logique de fonctionnement.

CONCLUSION

Tentons de recomposer les pièces du puzzle. Du côté de la demande de travail une césure profonde existe entre les différents segments. Les secteurs institutionnels ne se ressemblent guère. Ils diffèrent tant par la taille de leurs unités productrices, que par le type de local, l'organisation du travail ou la gestion de la production. La distribution par branche montre qu'ils n'opèrent pas sur les mêmes créneaux, s'affirmant ainsi comme des secteurs plus complémentaires que substituables. L'univers des unités de production apparaît bien comme segmenté, et l'on peut douter des possibilités réelles de passage d'un type à un autre par des stratégies d'accumulation. Notre approche par le marché de l'emploi ne nous permet pas d'en savoir plus.

Ces types d'établissements profondément dissemblables génèrent pour leur main d'oeuvre des conditions d'activité sans commune mesure. Les performances, ou la qualité de l'activité professionnelle, telle que l'appelle l'OCDE (54), avantagent les secteurs toujours dans le même ordre. Sur tous les fronts recensés, que ce soient le temps de travail, les gains perçus, la sécurité de l'emploi ou la couverture sociale, le SNE, et plus généralement le secteur informel, arrive perdant. D'un côté on trouve des salaires élevés, et un système de prestations sociales généralisées, de l'autre c'est l'image inverse qui règne. Les mécanismes d'arbitrage ou de compensation semblent ne pas exister. L'attitude des pouvoirs publics qui viserait à favoriser la création d'emplois dans ce secteur doit être prudente. Si le secteur informel apparaît bien comme véritable générateur d'emplois, par son coût de création peu gourmand en investissement, il faut tenir compte d'une qualité des postes créés nettement inférieure.

Par contre, du côté de l'offre de travail, les profils par secteur de la main d'oeuvre ne sont pas fondamentalement différents, sauf sur un point: l'éducation scolaire. Bien sûr on trouve un peu plus de très jeunes et de très vieux, un peu plus de femmes et de migrants, dans le secteur informel que dans le secteur moderne de l'économie. Mais la discrimination fondamentale s'opère d'abord et avant tout par le diplôme. C'est l'instrument privilégié des entreprises pour sélectionner les employés.

---

54) OCDE "Le travail indépendant dans les pays de l'OCDE", Perspectives de l'emploi 1986, OCDE, Paris, 1986, p.65.

L'offre apparaît alors comme le côté dominé du marché du travail. A l'éclatement des caractéristiques productives des unités économiques correspond une relative homogénéité (ou une homogénéisation croissante) du facteur travail dans son ensemble. C'est bien la demande de biens produits par le secteur moderne, et par conséquent la demande de travail dans ce secteur, qui détermine la taille du secteur informel. Celle-ci est largement conditionnée par des arguments macro-économiques comme la demande solvable de biens, la capacité d'exportation et les variables financières. L'exercice de simulation montre que dans tous les cas de figure, et sur la base du modèle de développement actuel, l'emploi informel ne pourra pas être résorbé. On tend donc vers une situation où la main d'oeuvre des différents secteurs se rapprochent (quant à ses caractéristiques propres) et où les écarts entre les types d'emplois occupés se maintiennent. Ce mouvement contradictoire entre offre et demande de travail est générateur de tensions sociales. Le mythe de l'informel-marginal (migrant, rural, analphabète, vieux, etc.) tombe. Défavorisé, il ne l'est pas d'abord par ses caractéristiques propres, mais par les conditions que lui octroie sa situation professionnelle, et son secteur institutionnel. Ce résultat apparaît fondamental, parce qu'il s'oppose à ce que mettent en évidence les auteurs qui travaillent sur le dualisme dans les pays développés. M.PIORE décrit le segment secondaire de la main d'oeuvre, comme pouvant être aussi bien identifié par les caractéristiques de demande que d'offre (55). Les employeurs cherchant la flexibilité externe du travail, trouveraient dans le triptyque femmes-jeunes-émigrés l'objet de leurs désirs. Dans les pays en développement, l'existence d'un salariat à deux vitesses ne correspond pas à des besoins conjoncturels visant à contrecarrer la rigidification de l'embauche. C'est un phénomène structurel, qui pourrait très bien survivre à la différenciation réelle de l'offre de travail.

---

55) PIORE M., "Dualism in the labor market. A response to incertainty and flux. The case of France

Cette homogénéité relative de l'offre de travail, semble un phénomène qui dépasse le cadre mexicain. H.LOPEZ, O.SIERA et M.L.HENAO, qui disposent sans doute des meilleurs données sur le secteur informel en Amérique Latine, montrent que les caractéristiques de la main d'oeuvre du secteur formel et du secteur informel ont tendance à se rapprocher depuis 10 ans (56). Ils parlent de désapparition progressive des différences personnelles des travailleurs entre les deux secteurs. Et ce sont les facteurs qui résistent à une égalisation parfaite: l'éducation, et la différence d'âge.

D'une certaine façon, la société mexicaine, et d'autres comme elle, mûrissent. L'explosion démographique se ralentit. Les flux migratoires s'ordonnent. L'Etat réussit à scolariser l'immense majorité des jeunes. On peut penser qu'on observe un double mouvement: i) d'alignement progressif du "capital humain" de la main d'oeuvre entre les différents segments et ii) d'écart décroissant avec la "qualité de la main-d'oeuvre" des pays développés. Pourtant les conditions macro-économiques, et l'insertion des PED sur le marché mondial, ne permettent ni la désegmentation des marchés du travail national, ni le rapprochement des conditions d'activité avec les pays développés.

---

56) Ils disposent d'une enquête emploi qui assure le suivi de l'emploi informel depuis 1976. Voir LóPEZ C.H., SIERRA O., HENAO M.L., "Sector informal: entronque económico y desconexión jurídico-política con la sociedad moderna", in "El problema laboral colombiano. Informes de la misión CHENERY", Ed J.A.OCAMPO, M.RAMIREZ, Bogotá, 1987, Chap.10.

CHAPITRE II-3

LA QUESTION CENTRALE DES REVENUS

INTRODUCTION:

La question des revenus apparaît d'une importance cruciale dans la littérature économique sur la logique de fonctionnement des marchés du travail dans les PED. Quelles que soient les attaches théoriques des auteurs intégrant la notion de secteur informel à leurs thèses, le niveau des revenus dans chaque secteur est une variable pivot autour de laquelle s'opèrent les ajustements et se construisent les formalisations théoriques. D'obédiences marxistes, c'est à travers le concept d'armée de réserve qu'apparaît le différentiel de revenus. Lorsqu'ils sont plus "classiques", les microéconomistes cherchent à expliciter les conditions d'équilibre partiel sur le marché du travail en situation de concurrence imparfaite, en postulant un salaire "protégé" supérieur. Ce sont les stratégies de recherche d'emploi au niveau individuel, partant d'un certain nombre de choix possibles (chômage, emploi dans les secteur formel, informel ou agricole), qui conduisent à la réalisation de l'équilibre du marché du travail. Enfin lorsqu'ils adoptent une perspective macro-économique, c'est la nature concurrentielle du secteur informel, les rigidités à la baisse des salaires régis par les conventions collectives (sur les marchés dits keynésiens), et la détermination plus ou moins résiduelle de l'emploi et de la demande adressée au secteur informel qui expliquent la faiblesse des revenus dans ce secteur. Mais pour tous, le postulat fondamental que l'on retrouve systématiquement, est que le revenu du secteur informel est largement inférieur au revenu du secteur moderne.

Récemment, un certain nombre d'analyses empiriques ont remis en question ce postulat. Non seulement le revenu moyen dans le secteur informel ne serait pas systématiquement inférieur à celui enregistré dans le secteur moderne, mais en plus les deux distributions de revenus seraient largement superposées. Ces résultats, plus ou moins bien établis (qualité des données pas toujours assurée, définition ad hoc du secteur informel, etc.), conduisent leurs auteurs à rejeter les fondements même des modèles dualistes et le concept de segmentation du marché du travail, sans pour autant proposer de modèles alternatifs. Finalement, il ressort de la littérature que les revenus du travail sont particulièrement mal connus. De ce fait, toutes les entreprises théoriques sont sujettes à caution.

S'il est rare de trouver un véritable support empirique aux modélisations rendant compte du fonctionnement du marché du travail et de la détermination des revenus, c'est que les données font souvent défaut. Les sources d'informations sur le niveau et la répartition des salaires dans le secteur moderne sont relativement abondantes (enquêtes périodiques de branches, données d'entreprises, etc.). Par contre, tel n'est pas le cas dans le secteur informel. La difficulté à saisir l'emploi informel et ses modes spécifiques de rétribution sont à l'origine du problème. Les enquêtes spécifiques sur le secteur informel sont venues combler une lacune. Mais la solution qu'elles apportent n'est que partielle. Pour comparer les revenus du secteur informel qu'elles s'attachent à mesurer et les salaires dans le secteur moderne, ils faut mettre en relation deux sources distinctes, dont rien ne nous assure de la compatibilité (définition de l'emploi, dates d'enquêtes, couverture spatiale, mode de questionnements, etc.). Seules les enquêtes sur l'emploi présentent les qualités requises pour analyser la formation des revenus du travail.

Au Mexique, l'enquête nationale d'emploi urbain (ENEU) permet de saisir l'ensemble des revenus d'activité, qu'ils soient issus du secteur formel ou informel. Si l'enquête fait l'objet d'une exploitation dans le domaine des caractéristiques de l'emploi (répartition sectorielle, caractéristiques socio-démographiques de la main-d'oeuvre, types de chômage, etc.), son module sur les revenus n'a jamais fait l'objet de traitements spécifiques.

Pourtant, malgré les difficultés intrinsèques qu'engendre la mesure des revenus, et qu'atteste l'ensemble des expériences menées de par le monde (aussi bien en pays développés qu'en pays en développement), la procédure mise en oeuvre au Mexique a été particulièrement soignée. Notamment en ce qui concerne les formes "atypiques" de rémunérations et d'emplois en vigueur dans le secteur informel (1). Cette source de première main constitue le point de départ qui permettra de juger de la validité des hypothèses sur les revenus des principaux modèles du marché du travail dans les PED.

Dans un premier temps, nous examinerons rapidement les formalisations théoriques du marché du travail dans les PED, en insistant sur le problème des revenus. Puis nous nous livrerons à quelques conjectures sur les conséquences que peut avoir la crise généralisée des PED depuis le début des années 80 sur les hypothèses de ces modèles. Enfin, comment ces changements ont affecté les décisions de politique économique à l'égard du secteur informel? Dans **la seconde partie**, nous confronterons ces constructions aux réalités du marché du travail à Mexico.

Notre perspective sera essentiellement statique, puisqu'elle se basera sur une

---

1). Nous présentons dans l'annexe I le questionnaire et la méthodologie de saisie des revenus dans l'ENEU.

"photographie" du marché du travail dans la capitale au troisième trimestre 1987. Le prochain chapitre nous donnera l'occasion d'introduire la dimension temporelle.

I.- REVENUS ET SECTEUR INFORMEL: OU EN EST LA THEORIE?

1. Les modèles théoriques d'équilibre partiel.

Si l'on passe en revue les générations successives de modèles du marché du travail, qui tentent de prendre en compte l'existence d'un secteur informel urbain, force est de constater qu'aucune ne fait l'économie d'une hypothèse sur la hiérarchie de revenus entre secteurs. Dans un récent article, G.S.FIELDS se livre à cet exercice (2). Suivons avec lui les différentes étapes franchies au cours des 40 dernières années.

Les premiers modèles dualistes, dont A.LEWIS a ouvert le champ en 1954 (3), avaient pour base l'écart des salaires entre un secteur traditionnel ou agricole et un secteur moderne. Mais il ne prenaient pas en compte le phénomène du chômage. Ce plein emploi supposé que les auteurs expliquaient par l'absence de prestations couvrant le risque chômage, ne cadrait pas avec la majorité des résultats empiriques.

La seconde génération introduit trois états possibles du marché. Chaque individu à le choix entre un emploi dans le secteur moderne, un emploi dans le secteur rural, et le chômage. Parmi les plus fameux, on citera la publication de J.R. HARRIS et M.P.TODARO en 1970 et le travail de J.MINCER en 1976 (4). Ces modèles rendent à la fois compte du double système de rémunération (secteur moderne urbain, secteur agricole) et de l'existence du chômage. Le corps de ces modèles est constitué par les cinq hypothèses suivantes:

---

2) FIELDS G.S., "Urban labor Market Modeling and the Informal Sector", séminaire "The Informal Sector revisited", OCDE, 7-9 septembre 1988..

3) LEWIS W.A., "Economic Development with Unlimited supply of Labor", Manchester school, May 1954.

4) HARRIS J.R., TODARO M.P., "Migration, Unemployment, and Development: A Two Sectors Analysis", American Economic Review, March 1970. MINCER J., "Unemployment Effect on Minimum Wage Changes", Journal of Political Economy, Aug.1976.

TABLEAU II-3.1
HYPOTHESES STANDARDS DES MODELES DUALISTES DE LA "SECONDE" GENERATION

1. Une économie duale, qui consiste en un secteur moderne urbain, et un secteur agricole traditionnel, ou un secteur protégé et un secteur non protégé.

2. Un dualisme dans les salaires. Il résulte de:
   i) un salaire rigide au-dessus du niveau du marché dans le secteur moderne
   ii) un salaire concurrentiel dans l'agriculture

3. Une migration sur la base de la différence dans l'espérance de salaire (le salaire dans le cas de l'emploi pondéré par la probabilité d'obtenir un emploi)

4. Un chômage urbain persistant

5. Une tendance à l'égalisation des espérances de salaires.

Source: G.S.FIELDS, op.cit.

La condition d'équilibre s'exprime par l'égalisation des revenus dans chaque secteur, compte tenu de la probabilité de chômage. L'interconnexion entre les zones urbaines et rurales s'effectue par la migration.

Malgré ce pas en avant consistant à ne pas négliger le chômage, les modèles de la seconde génération restent encore assez éloignés de la réalité. Pour eux la dichotomie urbain/rural est assimilée à la partition moderne/traditionnel. Ils ne tiennent toujours pas compte de l'existence d'un secteur informel urbain, qui ne peut pas être confondu avec le secteur moderne urbain.

Il faudra donc attendre une nouvelle génération de modèles pour voir apparaître spécifiquement le secteur informel urbain. Celui-ci se distingue du secteur moderne protégé principalement par son mode d'accès libre. Le secteur moderne est protégé (réglementation institutionnelles, pouvoir syndical, contrats implicites de productivité) tandis que le secteur informel est caractérisé (dans ces modèles) par l'absence de barrières à l'entrée. L'existence de quatre états possibles (chômage, emplois formel, informel et agricole) complexifient les stratégies de choix des acteurs. Deux types de comportements ont été retenus:

MODELE 1 : (LOPEZ 1970, MAZUMDAR 1976)

- Rester dans les zones rurales, sans pouvoir obtenir un emploi dans le secteur moderne, et gagner le revenu agricole.

- Chercher un emploi dans une zone urbaine. Si une possibilité est offerte, s'embaucher dans le secteur moderne. Sinon, et dans la mesure des places disponibles travailler dans le secteur informel.

- Autrement, rester au chômage.

MODELE 2 : (FIELDS 1975) (5)

- Rester dans les zones rurales, sans pouvoir obtenir un emploi dans le secteur moderne, et gagner le revenu agricole.

- Etant au chômage, chercher un emploi dans le secteur moderne. Si une possibilité est offerte, s'embaucher dans le secteur moderne.

- Autrement rester au chômage.

- Etant employé dans le secteur informel, chercher un emploi dans le secteur moderne, avec une probabilité plus faible d'en obtenir un que comme chômeur (qui peut y consacrer tout son temps). Si une possibilité est offerte, s'embaucher dans le secteur moderne.

- Autrement rester dans le secteur informel, et gagner le revenu de ce secteur.

Que ce soit le modèle admettant deux types de stratégies, ou celui qui en conçoit trois, ils établissent une hiérarchie nécessaire des revenus entre les trois états possibles (quatre si l'on compte le chômage). Ce sont des conditions nécessaires pour assurer l'équilibre. On a:

---

5) -LOPEZ T.A., "Migration and Urban Marginality in Underdeveloped Countries", Demogrfia y Economia, 1970. MAZUMDAR D., "The Urban Informel sector", World Developement, 1976. FIELDS G.S., "Rural-Urban Migration, Urban Unemployement and Underemployment, and Job Search Activities in LDCs", Journal of Development Economics, Jun. 1976

MODELE 1:

Ra < Sm et Ri < Sm

MODELE 2:

Ri < Ra < Sm

avec R = revenu, S = salaire

a, i, m: les trois secteurs agricole, informel, moderne.

La logique du modèle 2 repose sur l'hypothèse que la probabilité de trouver un emploi dans le secteur moderne est plus forte à partir de l'état de chômeur, que partant d'un poste dans le secteur informel (ce qui explique qu'il y ait des chômeurs). Dans le modèle 1 les deux probabilités étaient identiques. Cette novation dans la construction de stratégies-types semble être relativement bien adaptée aux caractéristiques du chômage au Mexique. Il est en grande partie le fait de jeunes diplômés en quête d'un premier emploi (6). Au point qu'il n'est pas illégitime d'affirmer que le taux de 4% observé sur la période récente correspond à un chômage frictionnel. Le temps qu'il faut consacrer à la recherche d'un emploi, n'est supportable que pour la catégorie des individus qui jouissent de ressources par ailleurs. Le transfert de ressources au sein de la famille en est le mode privilégié.

Mais à notre avis, l'ordre de causalité entre les différents états (chômage, secteur informel) et la probabilité d'obtention un emploi dans le secteur moderne, ne nous semble pas assuré. A l'inverse de l'hypothèse du modèle, ce n'est pas parce qu'ils sont chômeurs, qu'ils jouissent d'une probabilité plus forte d'entrer dans le secteur moderne, mais parce qu'ils ont, dès le départ, de meilleures chances d'y trouver un emploi (qualifications, relations sociales...), qu'ils sont chômeurs. Il est clair que certains membres du secteur informel ne seront jamais embauchés dans le secteur moderne, parce qu'ils ne satisfont pas aux critères de recrutement.

L'autre hypothèse sur les revenu du modèle 2, est la supériorité nécessaire du revenu rural sur celui du secteur informel. Dans le cas contraire, jamais la stratégie 1 (rester dans les zones rurales) ne serait adoptée. Et tous les ruraux auraient tendance à émigrer, sans que l'équilibre entre les revenus espérés par les trois stratégies ne soit jamais atteint. En fait, cette contrainte peut être relâchée si l'on tient compte des coûts induits par la migration.

---

6) DURAND M.H., "Caractéristiques du chômage à Mexico", miméo, 1989.

FIELDS recense un certain nombre d'autres modèles formels, postérieurs à ceux que nous venons de mentionner. Ils raffinent les hypothèses (qualifications différentielles des individus, succession de plusieurs périodes, temps continu, ou spécification particulière des secteurs) sans que la logique de base ne soit foncièrement modifiée. Les stratégies d'incorporation au marché du travail sont celles qui apparaissent dans le modèle 1 ou 2.

2. Modèles macro-économétriques et modèles "composites"

Il existe au Mexique un certain nombre de modèles macro-économétriques cens simuler le fonctionnement de l'économie mexicaine et notamment le marché du travail. Des trois modèles opérationnels dont nous avons eu connaissance (CIEMEX, MINIMEX et MODEM) (7), les deux premiers tentaient de prendre en compte l'existence du secteur informel.

Mais le fait que l'on puisse trouver formellement des séries historiques et des projections sur l'emploi informel ne doit pas faire illusion. Que ce soit dans CIEMEX ou dans MODEM, l'emploi informel n'est qu'un résidu. Il résulte de la différence entre la demande de travail issue directement de la fonction de production et l'offre totale déduite d'un trend démographique. Dans aucun des cas l'emploi informel n'est associé à une quelconque production informelle. On peut donc conclure qu'aucun des modèles présentés ne prend en compte le secteur informel (ni sur le marché de l'emploi, ni sur le marché des biens).

---

7) CIEMEX est une version du modèle de la WHARTON ECONOMETRICS appliqué à l'économie mexicaine. MINIMEX est un modèle développé à l'institut de la statistique du Mexique. MODEM a été construit dans le centre de recherche du CIDE. Voir HUSSON M. "MINIMEX: un modèle de l'économie mexicaine", STATECO n°58, INSEE, Paris, juin-sept 1989. CIDE, "MODEM", Economía mexicana, México, 1984, 96p. Sur le modèle CIEMEX WHARTON: "Perspectivas económicas de México", vol XVIII, n°3, 272p., 1987.

TRAITEMENT DE L'EMPLOI DANS LE MODELE MODEM

(1) $L = L_r + L_m + L_g + L_i$

(2) $L = L_s + L_{ns}$

avec: L, L_r, L_m, L_g, L_i resp. emploi total, rural, urbain moderne, urbain public et urbain informel

L_s et L_{ns} emploi salarié et non salariés.

L, L_r, L_m L_g et L_s sont déterminés par les équations de comportement suivantes:

(3) $\text{Log}L = -1.071 + 0.157 \log Q - 0.1577 \text{Lo}Q_{-1} + 0.475 \text{Log}P_{at}$

(4) $\text{Log}L_r = -6.04 - 0.029\ t + 1.3708 \text{Log}\ Q_r$

(5) $\text{Log}L_m = -3.0661 + 0.707 \log(Q_{mp}+Q_{ia}+Q_m+Q_{etc}+Q_c)$

(6) $\text{Log}L_g = -5.0039 + \text{Log}Q_g$

(7) $\text{Log}L_s = -3.017 + 0.667 \text{Log}Q$

avec: Q, Q_r, Q_{mp}, Q_{ia}, Q_m, Q_{etc}, Q_c, Q_g, resp. production totale, agricole, de l'industrie d'extraction, de l'industrie agro-alimentaire, ide l'industrie manufacturière, du secteur électricité-transport-communication, de la construction et du secteur public.

P_{at} la population en âge de travailler, et t: un trend du temps.

D'où on obtient, de manière résiduelle l'emploi informel et l'emploi non salarié

(8) $L_i = L - L_r - L_m - L_g$

(9) $L_{ns} = L - L_s$

Par contre, une étude récente propose un modèle théorique de fonctionnement du marché du travail mexicain, tenant compte à la fois de l'emploi et de la production du secteur informel et formalisant la détermination des revenus dans chacun des secteurs de l'économie (8). Il s'inscrit dans la lignée des modèles de type HARRIS-TODARO (modèle de segmentation), mais il spécifie en plus à la fois la production du secteur formel et informel (la productivité marginale n'y est pas nulle). Nous le présentons brièvement dans l'encadré suivant.

---

8) MARQUEZ P.C., "Segmentación del mercado de trabajo y desarrollo económico en México", El Trimestre Económico, vol XVIII(2), Avr-juin 1990, pp.343-378.

LE MODELE DE MARQUEZ-ROS

(1) $L_m = a_m * Q_m^{\sigma}$, $a_m>0$. Avec: L_m emploi moderne, Q_m produit du secteur moderne, σ élasticité-revenu de l'emploi

(2) $w_m = w_m$ Avec: w_m salaire dans le secteur moderne

(3) $p_m = (1+\pi)*w_m/q_m$ Avec: π taux de mark-up, q_m productivité du travail

(4) $L_r + L_i + U = L - L_m$ Avec: L_r, L_i, L_m, L resp. emploi rural, informel, moderne et total
U le chômage urbain

(5) $w_i * L_i = \alpha * (p_m * Q_m)^{\beta}$: w_i revenu unitaire informel, β élascité-revenu de la demande adressée au secteur informel par le secteur moderne

(6) $w_i = w_m * (L_m/(L_m + U))$

(7) $w_i = \delta * w_r$ Avec: w_r revenu rural unitaire, δ coût de migration.

(8) $w_r = p_r * q_r$ Avec: p_r prix agricole, q_r productivité du travail agicole

(9) $q_r = \Phi (T/L_r)$ Avec: T la terre cultivée

Les équations (1) (2) et (3) décrivent le secteur moderne. Elles sont du type des modèles de KALECKI-KALDOR, où la production est déterminée de façon exogène par la demande, les salaires nominaux fixés de manière institutionnelle et les prix formés à partir d'un taux de mark-up sur les coûts unitaires du travail.

L'équation (4) détermine de manière résiduelle (excès d'offre de travail) l'emploi "non moderne" (chômage, emploi rural et informel).

L'équation (5) définit les revenus dans le secteur informel et la demande qui lui est adressée (dépendant de la demande du secteur moderne)

L'équation (6) établit les conditions d'équilibre entre secteurs moderne et informel. Idem pour l'équation (7) entre secteur rural et informel. Le revenu dans le secteur agricole est égal au produit d'un prix agricole exogène et de la productivité du travail, elle-même estimée par le produit de la productivité de la terre et du coefficient terre/travail.

Les deux résultats les plus intéressants pour nous sont les suivants [9]:

1. $w_i/w_m = (1 + \alpha + \pi) * (L_m /L) + \delta * \Phi * (p_r/w_m)* (T/L)$

Le ratio de revenus informel/formel est une fonction croissante de la demande adressée au secteur informel, de poids du secteur moderne dans l'emploi total, des coûts de migration, des prix et de la productivité agricole. C'est par contre une fonction décroissante des revenus nominaux dans le secteur moderne.

2. $L_i/L_m = \alpha * \pi (w_m/w_i)$

Le rapport de l'emploi informel à l'emploi moderne est une fonction décroissante du rapport des revenus dans les deux secteurs.

---

9) La solution du modèle a été obtenue en supposant que l'élasticité-revenu de la demande adressée au secteur informel est unitaire.

Ce modèle de segmentation présente de nombreux aspects intéressants par rapport à ceux que nous avons présentés précédemment. Il permet en effet d'expliciter le différentiel de revenus entre secteurs informel et formel. Entre autre, celui-ci varie en fonction inverse du rapport de l'emploi informel à l'emploi formel. En période de forte croissance le différentiel tend à se réduire, et inversement en période de crise.

Dans ces conditions, la période 81-85 caractérisée par une forte réduction de la capacité d'absorption de l'emploi par le secteur moderne aurait dû se traduire par un accroissement des inégalités entre les deux secteurs. On peut cependant s'interroger sur le réalisme d'une telle dynamique. On voit mal en effet comment les revenus du secteur informel auraient pu se réduire encore plus vite que les salaires formels (ils ont perdu près de 30% au cours de cette période), compte tenu d'un niveau originel déjà très réduit.

Cependant, ce modèle nous semble insatisfaisant sur un point tout particulièrement. Il fait dépendre la somme des revenus dans le secteur informel de la seule demande du secteur moderne. Cette formulation semble tout à fait irréaliste, étant donné la forte propension de ce secteur à auto-consommer ses propres produits. TOKMAN l'estimait à 59% à Santiago en 1967 (10). De plus, il est incapable de différentier les salaires dans le secteur informel des profits. On verra dans la partie suivante l'importance de cette distinction.

Finalement, ce type de modèle, qui semble satisfaire a priori les grands traits du marché du travail au Mexique (11), est difficile à valider empiriquement, dans la mesure où il suppose le calcul d'un certain nombre de paramètres (élasticité-revenu de la demande du secteur formel au secteur informel, coût de migration, etc.) aujourd'hui totalement inaccessibles.

De plus, il s'appuie sur une conception du secteur informel très "traditionnelle" (absence de barrières à l'entrée, instabilité des emplois, faible niveau de productivité, emplois-refuges pour les migrants de fraîche date, etc.). Ce n'est d'ailleurs pas un hasard si ce modèle n'a pas été estimé et si aucune des preuves empiriques présentées dans le corps de l'article ne traitent des revenus dans le secteur informel. Nombre de ces hypothèses ont par ailleurs été remises en question au cours du chapitre précédent.

---

10) Voir l'introduction de la troisième partie de cette thèse, les inter-relations formel/informel.

11) En particulier il met bien en évidence la différence entre pays développés et PED dans le fonctiopnnement du marché du travail. Dans ces premiers, il n'existe pas de revenus alternatifs à l'emploi dans le secteur moderne. C'est donc le chômage qui marque le déséquilibre entre offre et demande de travail. Mais ce trait était déjà présent dans les modèles micro présentés précédemment.

Enfin, les tests empiriques visant à valider ou infirmer l'hypothèse de segmentation (qui est à la base de tous les modèles que nous avons présentés) sont particulièrement complexes à mettre en oeuvre. De nombreux auteurs s'y emploient à partir de modèles d'offre de travail et de données individuelles, sans obtenir de résultats probants. Un article récent s'intéressant aux différences de revenus chez les femmes mariées en Colombie, n'a réussi ni à démontrer l'existence de mécanismes concurrentiels sur le marché du travail, ni accepter l'hypothèse de segmentation du marché du travail, malgré la sophistication des techniques statistiques mises en oeuvre (12). Outre le fait que ce type de tests demande une dextérité économétrique certaine (pour des conclusions jusqu'à aujourd'hui ambiguës), ils sont fondés sur une partition du marché du travail définie a priori. Dans le cas présent, l'auteur définit l'emploi moderne comme l'ensemble des salariés. On a déjà montré les limites d'une telle approche.

Nous nous situerons donc en amont de ces démarches modélisatrices. Plus modestement, nous tenterons d'établir les propriétés statiques des revenus du secteur informel dans leur diversité et relativement à ceux des autres secteurs institutionnels.

3. La remise en question du différentiel de revenus et le changement d'attitude des pouvoirs publics à l'égard du secteur informel

En passant des modèles théoriques aux débats plus opérationnels qui animent les artisans de la politique économique, on peut distinguer deux tendances qui se sont succédées dans le temps. La question des revenus est à la base du changement d'orientation sur la façon de juger les potentialités du secteur informel. On peut trouver dans la conjoncture économique le déterminant essentiel des orientations sur la façon dont est traité le secteur informel par les pouvoirs publics et les "développeurs" en général.

---

12) Voir MAGNAC T., "Segmented or competitive labor markets?", Econometrica, vol.59, n°1, janv 1991, pp.165-197.Des modèles de type tobits généralisés multivariés ont été utilisés pour corriger des biais de sélectivité engendrés par la technique des MCO, dus à la fois à la non participation sur le marché du travail, et aux choix de secteurs (formel ou informel). Quatre états sont distingués (inactivité, chômage, emplois dans les secteurs formel et informel) et trois variables estimées (le salaire, le choix du secteur et la décision de participation sur le marché du travail).

D'abord dans un contexte de croissance rapide, jusqu'à la première phase de la crise actuelle (alors qu'on la pensait encore transitoire), le secteur informel était vu comme le repère de prédilection du sous-emploi, caractérisé par de faibles revenus, qu'il fallait résorber. Les instruments de cette éradication devaient être principalement les politiques de croissance qui mécaniquement allaient absorber l'emploi informel, et faire partager à tous, les fruits bienvenus d'une croissance facile. L'unique problème-clef était celui de la capacité d'absorption du secteur dit moderne. Seul en son temps, le PREALC insistait sur l'insuffisance de la croissance du PIB pour générer des emplois dans le secteur moderne (13). Pour lui, l'effort devait aussi porter sur les déterminants de la substitution capital-travail et la distribution des revenus, puisque plus de croissance était parfaitement compatible avec plus d'emplois informels.

Dans un second temps, quand enfin la dépression économique est acceptée comme une réalité qui dépasse l'épiphénomène, l'impossibilité de mettre en place des politiques économiques de croissance équilibrée va amener à transformer le rôle que l'on veut bien faire jouer au secteur informel dans les stratégies de sortie de crise. Alors que les organismes internationaux, comme les autorités politiques des pays en développement, se heurtent à des contraintes insurmontables pour mettre en place des dynamiques de relance de la demande, et que le secteur moderne de l'économie (souvent associé aux branches manufacturières) s'avère incapable de générer des emplois à la mesure de la population active (14), la capacité d'absorption ("d'éponge") du secteur informel s'en trouve valorisée. Par sa spécialisation dans des industries intensives en travail, le secteur informel devient la principale source d'absorption de la main d'oeuvre, permettant de préserver le statu quo. C'est-à-dire de canaliser et d'endiguer l'explosion du chômage ouvert.

Mais au delà de cette fonction traditionnelle imputée au secteur informel, on découvre "opportunément" que ce secteur peut fournir des rémunérations égales ou parfois supérieures au salaire minimum en vigueur, voire au salaire moyen versé dans le secteur moderne (15). Ce sont les enquêtes spécifiques sur le secteur informel qui ont conduit à s'interroger sur le montant réel des rémunérations dans le secteur informel. Contrairement à ce que prédisent les modèles segmentaristes du type de MARQUEZ-ROS, la crise économique aurait été un facteur de réduction du différentiel de revenus, voire même d'inversion du rapport.

---

13) PREALC, "Sector informal: funcionamiento y politicas", OIT, Santiago, Chile, 1978, 369p.
14) Voir TREJO R.S., "Empleo para todos. El reto y los caminos", Fondo de Cultura Económica, México, 1988, 199p.
15) Parmi d'autres, on peut citer: CHARMES J., "Débat actuel sur le secteur informel", Tiers-Monde, t.XXVIII, n.112, Oct-Dec 1987, p.867, 870. TOKMAN V.E., "El Sector informal: quince años despuès", El Trimestre Económico, n.215, Mexico, Jul-Sep 1987, p.521, ou encore MURILLO G., "El sector informal urbano colombiano: el caso de Bogotá", in "El sector informal urbano en los paises andinos", ILDIS,CEPESIU, Quito, 1985, p.270.

Cette nouvelle image positive, qui refuse désormais la réduction du secteur informel aux seules stratégies de survie (comme dans la première phase) associe à des revenus non-négligeables une autre raison de favoriser et de faire du secteur informel un des axes centraux des politiques d'emploi. La structure des emplois dans le secteur informel donne une part considérable aux non-salariés. Ceux qui étaient considérés comme constituant une population de "marginaux", auto-employée dans le secteur de subsistance, deviennent soudain de véritables micro-entrepreneurs, au sens fort du terme. Leur esprit d'entreprise, leur ingéniosité, leur capacité de résistance et d'adaptation aux conditions adverses sont mises en avant. On veut y voir le vivier des entrepreneurs de demain, véritable moteur potentiel de la croissance à venir.

Finalement, et comme dans beaucoup d'autres domaines touchant au secteur informel, les thèses les plus contradictoires sont énoncées sur le niveau relatif des revenus. Seule l'analyse empirique des données permettra de dégager le bon grain de l'ivraie dans cette vision brouillée qui nous est donnée du secteur informel.

II.- LA REPARTITION DES REVENUS: L'ANALYSE DES DONNEES EMPIRIQUES

1. La faiblesse des rémunérations dans le secteur informel ...

Le revenu mensuel moyen perçu suivant le secteur d'activité ne laisse planer aucun doute. Le SNE est bien le segment du marché du travail le moins rémunérateur. Pouvait-il en être autrement, compte-tenu de la précarité généralisée des conditions d'activité d'un secteur accumulant tous les handicaps (Cf. chapitre II-2)?

TABLEAU II-3.2
REVENU MOYEN SUIVANT LE SECTEUR INSTITUTIONNEL
(1000$)

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
REVENU MENSUEL	229	242	198	143	205
% DU SALAIRE MINIMUM EN VIGUEUR	1.70	1.79	1.47	1.06	1.52
% DU SALAIRE MINIMUM DE 1981	1.0	1.06	0.86	0.62	0.89
COEFFICIENT DE VARIATION	57	74	77	99	76

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU387, Mexico. 6206 individus. Ont été éliminés les aides familiaux non rémunérés. Le salaire minimum de 1981 a été choisi car il représente le point de retournement à partir duquel les revenus réels ont commencé à se dégrader.

La structure des revenus s'ordonne suivant une hiérarchie stricte par secteur. On passe du secteur moderne de l'économie (secteur public et grandes entreprises privées), relativement bien rémunéré et homogène, à un secteur informel aux ressources limitées et fort disparates. Dans le SNE, le revenu moyen est très légèrement supérieur au salaire minimum en vigueur, mais ne représente que 62% du salaire minimum réel de 1981. Les comparaisons entre secteurs institutionnels montrent que les actifs du secteur informel se situent en bas de l'échelle. Ils perçoivent sous forme de revenu du travail 72% de ce que touchent les actifs des PME, et environ 60% du salaire moyen dans le secteur moderne (secteur public et grandes entreprises privées confondues). On retrouve un résultat mis en évidence dans le chapitre II-1 quant à la piètre "qualité" des emplois du secteur informel (prestations et revenu).

Cependant, la variabilité inter-individuelle des revenus atteint son maximum dans le secteur informel. Elle y est près de deux fois supérieure à celle enregistrée dans le secteur public. Quelles conclusions en tirer?

Une première tentation pourrait être d'interpréter le coefficient de variation comme un indicateur du caractère aléatoire des revenus générés par ce secteur. Acceptons provisoirement cette interprétation avec les conséquences qu'elle implique. Un tel résultat est incompatible avec l'hypothèse d'absence de barrières à l'entrée, avancée pour définir le secteur informel. Même en se restreignant au SNE, c'est à dire en excluant a priori les micro-entreprises légales, il n'y a pas de libre circulation des individus sur ce segment, assurant l'égalisation des revenus. Au contraire, plus on va vers des secteurs "marginaux" du marché du travail, et plus la concurrence semble imparfaite.

En fait il existe bien d'autres voies pour assurer l'homogénéité des rémunérations que les mécanismes de la concurrence. Les processus de négociations salariales dans les grandes entreprises ou le secteur public sont un facteur puissant d'homogénéisation des revenus, peu sensible aux ajustements entre offre et demande. En contrepartie, l'absence de régulations institutionnelles, qui caractérisent la gestion de la main d'oeuvre dans le secteur informel, n'est pas un facteur suffisant pour provoquer la mobilité des facteurs de production (en l'occurrence ici, principalement le facteur travail), sauf peut-être pour les seuls individus en situation tellement critique, qu'ils n'auraient "plus rien à perdre".

En réalité, ces arguments s'avèrent spécieux puisqu'ils reposent sur une interprétation abusive de données obtenues en coupe transversale, dans le sens d'une analyse longitudinale des revenus. Nous reporterons à plus tard toute conclusions sur la variabilité des revenus individuels dans le secteur informel, puisque nous aurons l'occasion d'en tester effectivement la véracité.

Par contre, il est légitime de voir dans le coefficient de variation des revenus du SNE un indice de l'hétérogénéité du secteur informel. Faut-il pour autant remettre en question la validité de notre découpage en secteurs institutionnels, voire même l'existence du secteur informel? Nous ne le pensons pas.

L'analyse empirique, menée au chapitre II-1, a validé l'existence d'un segment du marché du travail spécifique associé au SNE, que l'on considère les caractéristiques des unités de production qui le composent, ou le type des emplois qu'il génère. Par ailleurs, il est naturel que les revenus du secteur informel, qui ne sont fixés par aucune règle législative soient plus disparates que ceux de secteurs où les relations de travail sont fortement codifiées. D'abord, parce que la nature même des revenus y est composite. Dans les deux secteurs à forte majorité salariale (secteur public et grandes entreprises), les revenus d'activité correspondent aux seuls revenus du travail. Par contre dans les PME ou le SNE, ils mêlent revenus du travail **et** revenus du capital. Ensuite, les formes d'emplois y sont plus diversifiées, comme l'atteste la distribution du nombre d'heures travaillées.

Cependant, au niveau des unités de production, qui constituent l'unité fondatrice de notre définition du secteur informel, rien ne nous assure que la variabilité des résultats économiques où des facteurs de production (chiffre d'affaire, montant du capital, nombre d'employés, etc.) soit supérieure dans le secteur informel. On peut même supposer le contraire (16).

Finalement, on retiendra que l'hétérogénéité du secteur informel est une donnée structurelle irréductible qui lui est propre.

2. ... n'est pas la conséquence du faible nombre d'heures ouvrées.

Cependant, étant donnée la distribution différentielle du nombre d'heures travaillées, on doit chercher à savoir si la faiblesse du niveau des rémunérations en est la conséquence directe. Plutôt que de retenir le revenu horaire (ce qui aurait été théoriquement le meilleur procédé de normalisation des revenus), nous avons préféré calculer le revenu de ceux qui travaillent effectivement entre 35 et 48 heures, soit une tranche horaire considérée comme caractéristique d'un emploi à plein temps. Ainsi on élimine la population n'ayant qu'un lien épisodique ou secondaire avec le marché du travail. Ce procédé permet de mesurer si le niveau revenu moyen du SNE est dû aux tranches les plus marginales du secteur, ou si, même dans des conditions "normales" d'activité, la rentabilité obtenue dans le SNE reste faible. Le choix du revenu horaire aurait perverti une analyse qui cherche à évaluer dans quelle mesure le SNE garantit à ses membres un revenu monétaire gains assurant un certain niveau de consommation et d'épargne, bref s'il permet ou non l'accumulation ou seulement la survie.

---

16) Bien que nous ne disposions pas des caractéristiques des entreprises ci-dessus mentionnées pour l'ensemble des secteurs institutionnels, l'analyse empirique montre que la taille (nombre de personnes employées dans le secteur informel dépasse rarement 6, alors que cette plage est beaucoup plus étendue dansles autres secteurs. Il en est certainement de même pour le chiffre d'affaire, ou le volume du capital.

TABLEAU II-3.3
REVENU MOYEN DES ACTIFS A TEMPS PLEIN SUIVANT LE SECTEUR INSTITUTIONNEL
(1000$)

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
REVENU MENSUEL	229	228	194	134	205
% DU SALAIRE MINIMUM EN VIGUEUR	1.70	1.69	1.44	0.99	1.52
% DU SALAIRE MINIMUM DE 1981	1.0	1.0	0.85	0.58	0.89
COEFFICIENT DE VARIATION	51	69	70	88	68
% D'ACTIFS REMUNERES A PLEIN TEMPS	63.8	65.5	49.1	40.2	55.1

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU387, Mexico. 3420 individus. Ont été éliminés les aides familiaux non rémunérés. Les emplois à temps plein sont ceux qui ont mobilisé les actifs rémunérés entre 35 et 48 heures durant la semaine de référence.

La prise en compte du nombre d'heures travaillées ne change pas fondamentalement le diagnostic porté précédemment.

Ce procédé est bien un facteur d'homogénéisation des revenus, puisqu'il entraîne une baisse sensible des coefficients de variation. Cependant il ne suffit pas à gommer les fortes disparités de revenus dans le secteur informel.

En ce qui concerne le montant des revenus, seul celui du secteur public reste inchangé. Dans les trois autres secteurs, il baisse. Ce phénomène s'explique par la prédominance des actifs "sur-employés" (qui travaillent plus de 48 heures par semaine) sur les actifs "sous-employés" (moins de 35 heures) dans le secteur privé. Par contre, au niveau agrégé, ce facteur pesant à la baisse est totalement compensé par le changement relatif du poids de chaque secteur (les secteurs les mieux rémunérés étant aussi ceux qui comportent la plus forte proportion d'emploi à plein temps). Si bien que le revenu moyen global est identique, que l'on considère l'ensemble des emplois ou seuls ceux qui sont exercés à plein temps.

Par conséquent, le secteur public redevient le secteur le mieux rémunéré (relativement aux grandes entreprises), tandis que le secteur informel voit décroître encore son revenu moyen. Celui-ci est inférieur au salaire minimum (99%) et équivaut à deux tiers de la rémunération moyenne agrégée.

3. Revenu et statut dans l'établissement

Des résultats basés sur l'ensemble des actifs ne sauraient restituer l'extrême diversité des formes d'emplois dans le secteur informel (et que repère le coefficient de variation), ni être suffisants à spécifier les différentes fonctions de revenus. De toutes les décompositions possibles de la main d'oeuvre, la position occupée au sein de l'unité de production joue un rôle clef dans la formation des revenus. L'hétérogénéité du SNE est un indice de l'inconsistance du secteur informel (même le plus marginal) comme un bloc homogène, et de l'importance des processus de différenciation sociale en son sein. La présence de travail salarié dans le secteur informel assure, en contrepartie, l'existence d'activités entrepreneuriales nécessitant des ressources en capital humain et physique qui peuvent dépasser largement les niveaux de la simple survie. Alejandro PORTES propose de distinguer pour le moins deux segments dans le secteur informel, suivant qu'il s'agit de travail dépendant ou du "petit patronat" (17). En décomposant l'emploi suivant le secteur institutionnel et la position occupée au sein de l'unité de production (patron, compte propre, salarié à la pièce ou salarié au temps), on obtient une image plus précise des différences de rémunération, pour des postes comparables.

---

17) PORTES, A., "La economía sumergida (informal): apuntes y sugerencia para su investigación", in Problemas estadísticos de la economía sumergida, INE, Madrid, 1986, pp.19-25.

TABLEAU II-3.4
REVENU MOYEN PAR SECTEUR INSTITUTIONNEL SUIVANT LA POSITION DANS LE TRAVAIL
(1000 $)

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
SALARIES AU TEMPS	229	236	163	100	200
SALARIES A LA PIECE	-	255	186	112	190
INDEPENDANTS	-	-	247	170	194
PATRONS	-	741	413	345	428
TOTAL	229	242	199	143	205

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU387, Mexico. 6206 individus.

Il apparaît clairement qu'une des raisons essentielles de la grande diversité des situations observées dans le SNE provient de la variété des statuts qu'on y rencontre. La lecture en ligne du tableau fait apparaître que, quel que soit le statut considéré, les rémunérations dans le secteur informel sont systématiquement inférieures à celle des autres secteurs. La hiérarchie entre les quatre secteurs institutionnels se maintient dans des proportions semblables, statut par statut.

Ce sont les salariés du secteur informel (principalement des employés domestiques) qui sont situés en bas de l'échelle. Ils perçoivent des revenus moyens 2.3 fois inférieurs à leurs homologues du secteur "moderne". Le revenu des salariés à la pièce n'est guère plus brillant. Seuls les petits patrons du SNE gagnent mieux leur vie que les salariés du secteur moderne. Mais, même dans ce cas, l'écart s'atténue lorsqu'on tient compte du volume horaire travaillé. Il faut par ailleurs garder à l'esprit que ces petits patrons informels ne représentent pas 2% de l'emploi total du secteur.

Il convient de s'intéresser plus particulièrement au cas des indépendants (comptes propres). D'abord parce qu'ils constituent la catégorie la plus nombreuse du secteur (environ 45%). Ensuite et surtout, parce que les études qui insistent sur la rentabilité des activités informelles mettent en avant des niveaux de rémunérations se comparant avantageusement à celles des salariés du secteur moderne.

Si de tels résultats ont pu être obtenus en Afrique [18], le constat est tout autre sur le marché du travail mexicain. Les indépendants du secteur informel gagnent seulement 74% du salaire moyen dans le secteur moderne. Même en tenant compte de la faiblesse de leurs heures de travail (manifestation d'un déficit de demande, donc du sous-emploi), leur revenu continue à être structurellement faible (Cf. tableau suivant). Donc, quel que soit le groupe de main d'oeuvre considéré, le secteur informel présente l'image d'un secteur à rentabilité minimale.

TABLEAU II-3.5
REVENU MOYEN PAR SECTEUR INSTITUTIONNEL SUIVANT LA POSITION DANS LE TRAVAIL DES EMPLOIS A TEMPS PLEIN
(1000 $)

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
SALARIES AU TEMPS	229	221	165	97	200
SALARIES A LA PIECE	-	292	190	128	216
INDEPENDANTS	-	-	242	177	200
PATRONS	-	-	441	265	466
TOTAL	229	229	194	134	205

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU387, Mexico. 3420 individus.

Pour conclure cette présentation du niveau de revenu en fonction du statut, il

18) Encore faudrait-il s'assurer qu'il ne s'agit pas d'un biais d'estimation provenant de l'enquête elle-même sur le secteur informel. Nous avons vu que les enquêtes tirées à partir des recensements d'établissements ne prenaient pas en compte la partie immergée du secteur informel (activités ambulantes, et une bonne partie des activités à domicile).

convient de tenir compte de l'existence de la main d'oeuvre non rémunérée du secteur informel, de même que dans le secteur des PME. Celle-ci représente environ 10% de l'emploi dans les deux secteurs. L'ignorer revient à surestimer le revenu des indépendants, qui pour une bonne part assurent la rentabilité de leurs établissements en comprimant la rémunération du travail.

L'exploitation de la main-d'oeuvre familiale non-rémunérée (qui dans le cas mexicain correspond à l'ensemble de la main-d'oeuvre non-rémunérée, puisqu'il n'existe pas d'apprentis) est une des composantes essentielles du mode de reproduction dans le secteur informel. C'est en partie sur elle que repose l'existence même du secteur, dans sa concurrence avec le secteur moderne. Elle permet de compenser partiellement la faiblesse structurelle de productivité, le manque de capital et des coûts de transaction en général plus élevés. On y trouve la principale variable d'ajustement permettant au secteur informel de maintenir des prix concurrentiels.

Nous avons donc calculé le revenu horaire pour chaque catégorie, en imputant le nombre d'heures travaillées par la main d'oeuvre non rémunérée au seuls indépendants. Ce revenu horaire corrigé est présenté dans le tableau suivant.

TABLEAU II-3.6

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
SALARIES AU TEMPS	1370	1230	828	554	1088
SALARIES A LA PIECE	-	1421	1052	805	1121
INDEPENDANTS -nominal	-	-	1120	1091	1104
- réel*	-	-	795	909	
PATRONS	-	3493	1877	1827	2004
TOTAL	1367	1272	917	782	1077

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU387, Mexico. 6576 individus. *: le revenu réel des indépendants correspond au revenu horaire augmenté du volume de travail de la main d'oeuvre non rémunérée.

Encore un fois, ce nouveau mode de calcul ne change pas la conclusion à laquelle nous avions abouti de sous-rémunération dans le secteur informel. Le revenu horaire nominal continue à décroître du secteur moderne au secteur informel, à statut dans l'emploi fixé. De la même façon, la hiérarchie des rémunérations en fonction du statut s'établit par ordre décroissant: patron, salariés à la pièce, compte propre et salariés au temps. La prise en compte de la main-d'oeuvre non-rémunérée fait baisser le revenu horaire des indépendants de 17% dans le secteur informel. Ce qui accroît d'autant le différentiel de revenu.

Mais c'est dans le secteur des PME que la prise en compte, tant du nombre d'heures que des aides familiaux, est la plus influente sur le revenu horaire. Premièrement, les indépendants des PME réussissent à s'assurer un revenu nominal conséquent, uniquement grâce à des journées de travail harassantes (plus de 50 heures par semaine en moyenne, alors que les indépendants du secteur informel ne travaillent 37 heures). **Dans ce secteur, les unités de production ne sont pas confrontées à un problème de demande mais à une contrainte de rentabilité**. Elles ne peuvent accéder au marché que par une stratégie de compression des coûts de production (coûts du travail de l'entrepreneur et de sa famille), pour compenser leur déficit technologique. Et ce d'autant plus que le travail salarié, lorsqu'il existe, y est mieux rémunéré que dans le secteur informel (relation salariale plus fondée sur un contrat d'embauche que dans le secteur informel, où les relations individuelles prédominent). Le niveau absolu de revenu horaire corrigé dans le secteur des PME (795 pesos par heure) ne doit pas être considéré comme une bonne estimation, dans la mesure où une partie du travail des aides familiaux doit être imputée aux patrons et non aux seuls indépendants. C'est en effet dans les PME que la combinaison d'emplois salariés et de main d'oeuvre familiale est la plus fréquente. Par contre, **dans le secteur informel, c'est la demande qui fait défaut et contraint le revenu total des indépendants**, dans sa fonction visant à assurer le besoin de consommation de l'unité domestique.

Finalement, quel que soit l'indicateur de revenu choisi, les rémunérations dans le secteur informel sont en moyenne beaucoup plus faibles que celles observées dans les autres secteurs. La prise en compte de la part de rémunération du capital dans le revenu des indépendants devrait encore diminuer d'autant la rémunération du travail de cette catégorie, et accroître l'écart qui les sépare des salariés du secteur moderne.

4. La distribution des revenus

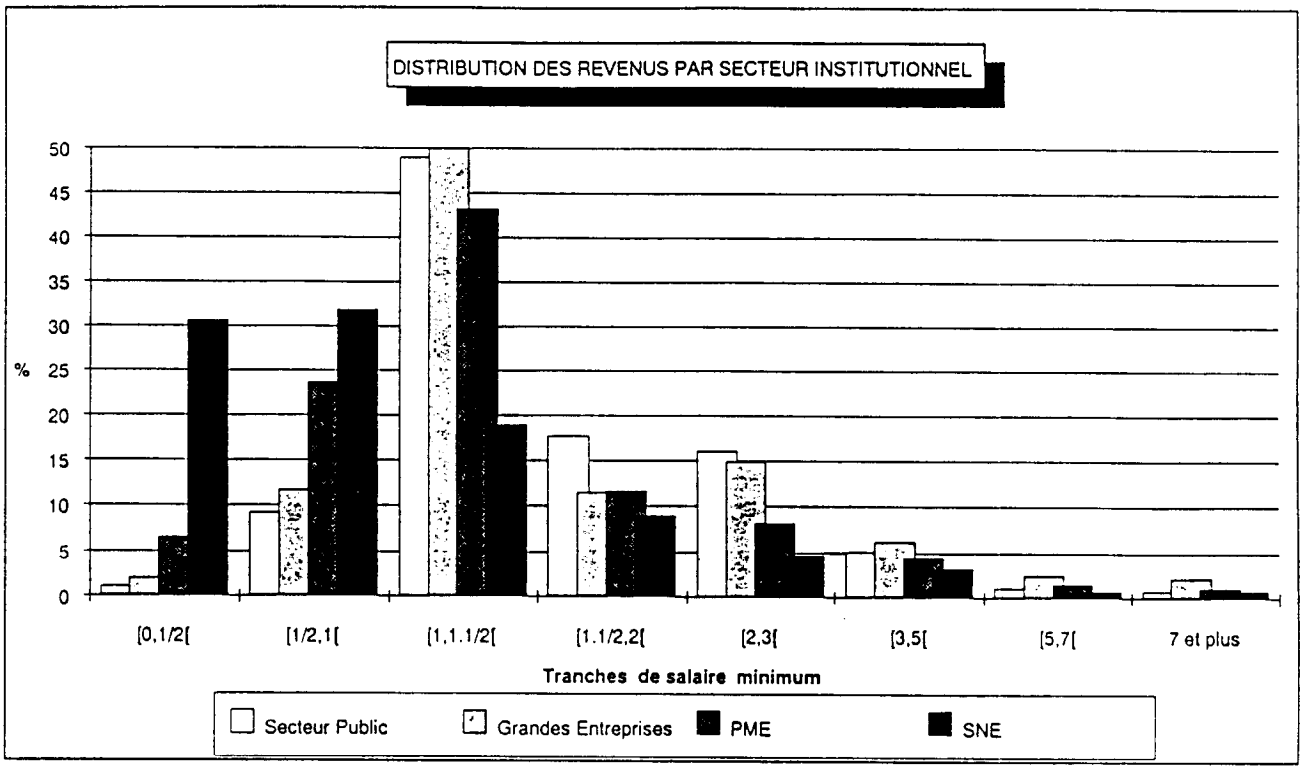
L'analyse des revenus moyens, même accompagnée d'indicateurs de dispersion, ne nous éclaire que très partiellement sur la distribution effective des revenus par secteur. Comme la plupart des modèles micro-économiques postulent une stratégie individuelle de choix du secteur dépendante du **revenu espéré**, il convient de s'interroger sur la pertinence d'un tel concept.

En effet, l'espérance de gain ne peut être dûment approximée par le revenu moyen que dans le cas où celui-ci n'est pas un pur résultat d'agrégation. Si la dispersion est élevée, il devient hasardeux de faire de la comparaison des revenus moyens sectoriels le moteur de l'équilibre sur le marché du travail.

En vérité, la dichotomie entre secteur formel et informel (ou entre secteur protégé et secteur concurrentiel) qui repose sur des différences de revenus ne résiste pas à l'épreuve des faits. Les données empiriques font état d'une très forte superposition des distributions de revenus. En décomposant les revenus par tranches de salaire minimum, on note qu'on peut trouver des membres de chaque secteur dans toutes les classes ainsi créées.

Bien sûr les proportions sont différentes. Par exemple, le secteur informel est le seul secteur où le mode se situe entre la moitié et un salaire minimum. Pour les trois autres, c'est la tranche qui s'étend de un à un et demi qui regroupe le gros des effectifs. Plus encore, le SNE se distingue par la proportion d'individus qui gagnent moins de la moitié du salaire minimum. Cette catégorie dépasse 30%. C'est dans ce secteur que sont concentrés les individus qui se situent aux marges du marché de l'emploi, et que nous avions identifiés dans le chapitre précédent.

GRAPHIQUE II-3.1



Ces résultats nous font douter de la pertinence d'une variable telle que le revenu espéré. Si jamais il avait un sens à l'échelle des individus, ce revenu espéré dans chaque secteur ne devrait pas être entendu au niveau agrégé, mais au niveau de micro-marchés, dépendants à la fois de l'âge, de l'expérience ou de la qualification. Même la distinction entre deux composantes à l'intérieur du secteur informel (un secteur informel "supérieur" et un secteur informel sans barrière à l'entrée) que mettent en avant les études les plus récentes sur le secteur informel (FIELDS, LOPEZ) ne permettent pas d'établir une dichotomie (ou une "trichotomie") stricte sur la base d'un différentiel de revenu

C'est ce qui nous conduit à estimer des fonctions de revenus, tenant compte de tous ces facteurs. Puisqu'il est impossible, compte-tenu des données disponibles, de mesurer l'élasticité du revenu au capital total des indépendants, nous nous restreindrons aux seuls salaires pour mesurer l'impact "toutes choses égales par ailleurs" du secteur institutionnel sur la rémunération du travail.

5. L'estimation d'une équation de salaire

L'analyse descriptive des revenus ne nous permet pas d'isoler les effets propres de chaque caractéristique, puisque, pour précis que l'on soit, il faudrait croiser un tel nombre de variables, que les résultats n'auraient plus aucun sens (que ce soit à cause du manque de fiabilité des données obtenues ou du manque de lisibilité d'une information trop désagrégée). Les modèles d'analyse de la variance permettent justement de mesurer les effets propres, corrigés des effets de structure, c'est-à-dire de quantifier les différences de revenus induites par un et un seul facteur, sans qu'un autre intervienne de manière indirecte (19). Nous estimerons donc une équation de salaire en fonction des variables susceptibles d'apporter les disparités maximum de rémunération.

Le modèle postulé s'inspire de celui que nous proposons pour les jeunes actifs occupés, durant la même période dans le bassin d'emploi de la ville de Mexico (20). Il y a tout lieu de penser que les facteurs jouant de façon déterminante dans le cas des jeunes actifs, interviendront aussi pour expliquer les différentiels de revenus sur l'ensemble de la population active, même si la force et le sens des variations sont susceptibles d'évolutions. L'ensemble des variables retenues est le suivant:

- **Le sexe**
- **L'âge**
- **la scolarité**
- **la profession**
- **Le secteur institutionnel**
- **Le nombre d'heures travaillées**
- **L'affiliation à un organisme de sécurité sociale**

Soit une combinaison de paramètres d'offre (sexe, âge, scolarité) et de demande (secteur institutionnel, sécurité sociale) de travail, ainsi que des variables au statut indéterminé quant à leur affectation à un côté ou à l'autre du marché (profession, nombre d'heures). En général ces caractéristiques interviennent dans les diverses théories du salaire (capital humain, salaire d'efficience, contrats implicites,...). Rappelons que notre objectif n'est pas de tester une théorie contre une autre, mais d'obtenir le schéma descriptif le plus complet possible des disparités de salaires.

---

19) DEPARDIEU, D., PAYEN, JF., "Utilisation d'un modèle linéaire sur les données de l'enquête structure des salaires 1978", EUROSTAT, N.spécial 1984, pp.119-138.
20) Voir infra, chapitre III-1.

Nous n'interpréterons pas tous les résultats de cette équation de salaire. Certains ont déjà fait l'objet de nombreux développements. "Toutes choses égales d'ailleurs", les hommes gagnent 14% de plus que les femmes. Ou encore le revenu est une fonction croissante du diplôme. Au point que l'effet du titre scolaire peut atteindre 40%, si l'on compare le salaire d'un analphabète à celui d'un titulaire d'un diplôme supérieur au baccalauréat. Par contre on s'arrêtera sur l'effet propre du secteur institutionnel, et sur le rôle joué par l'affiliation à un organisme de sécurité sociale.

TABLEAU II-3.7
EFFETS PROPRES DE CHAQUE FACTEUR SUR LE SALAIRE (en %)

SECURITE SOCIALE		CLASSES D'AGE	
Affiliation	+16.7***	[12, 18] ans	-27.6***
Non affiliation	0	[19, 22] ans	-16.9***
		[23, 25] ans	- 7.7**
PROFESSION		[25, 29] ans	- 7.1*
		[30, 34] ans	#
Cadres supérieurs	+35.5***	[35, 39] ans	+ 7.7*
Ouvriers qualifiés	+21.9***	[40, 49] ans	+ 8.4**
Ouvriers non qualifiés	+13.7***	[50, 59] ans	+12.7***
Employés de bureau	+28.4***	60 ans et plus	0
Vendeurs,agents de vente	+13.8***		
Personnel de service	0		
SECTEUR INSTITUTIONNEL		SCOLARITE	
		analphabètes	-51.0***
Secteur public	+37.5***	primaire incomplet	-43.7***
Grandes entreprises	+50.6***	primaire achevé	-39.2***
PME	+26.4***	collège inachevé	-38.5***
SNE	0	collège achevé	-31.9***
		second cycle de lycée	-26.9***
		études techniques courtes	-31.9***
TRANCHES HORAIRES		études techniques longues	-25.2***
		supérieur	0
moins de 20 heures	-31.6***		
[20, 35[	-20.2***		
[35, 40[	-14.3***	SEXE	
[40, 50[	-11.2***		
[50, 60[	- 5.1*	masculin	+14.2***
60 heures et plus	0	féminin	0

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU387 Modèle: 4719 salariés. R2=0.476 RMS=0.436 F=207.2
seuil de significativité *=5% **=1% ***=1%. # = non significatif

En corrigeant des effets de structure, qui pourraient expliquer la différence de revenu moyen entre le SNE et les autres secteurs institutionnels, l'équation montre que les désavantages du SNE se maintiennent. A fonction et "profil" identiques, un salarié des PME, des grandes entreprises privées ou du secteur public, percevra respectivement 26.4%, 50.6% et 37.5% de plus qu'un salarié du SNE. Le manque à gagner est donc considérable. Le marché du travail présente toutes les caractéristiques que lui imputent les "segmentaristes".

Un second point mérite d'être mentionné. En introduisant une variable indiquant l'appartenance aux organismes de sécurité sociale, on cherchait à savoir s'il existe au Mexique des mécanismes de compensation entre divers arguments intervenant dans le choix d'une activité professionnelle. On pouvait émettre l'hypothèse que les salariés opèrent un arbitrage entre le revenu monétaire, les divers mécanismes de protection sociale, et éventuellement la prise en compte d'un risque chômage, différent suivant les secteurs, pour s'intégrer à tel ou tel type d'emploi.

En fait le marché du travail mexicain se montre particulièrement inégalitaire. L'affiliation à un organisme de sécurité sociale donne un "bonus spécifique" sur le salaire d'environ 14% par rapport à ceux qui sont dépourvus de couverture sociale institutionnelle. Le marché du travail semble fonctionner de manière cumulative, puisque les salariés bénéficiant d'une prise en charge des risques, sont aussi ceux qui jouissent des revenus les plus élevés. Pour donner un exemple, un salarié du secteur des grandes entreprises privées (nationales ou transnationales), affilié à l'IMSS, gagnera "toutes choses égales par ailleurs", 75% de plus que son homologue du SNE non couvert. On est donc en présence d'un modèle hiérarchique avec ses perdants et ses gagnants.

Un individu en quête d'emploi a tout intérêt à choisir le secteur moderne (dans la mesure où il le peut), puisque la probabilité d'obtenir une prise en charge des risques est négligeable dans le secteur informel, et que cette carence n'est pas compensée par un meilleur revenu monétaire direct.

Cette logique s'étend au-delà de la seule couverture des risques vieillesse, accident et maladie. En introduisant dans l'équation de salaire, outre la sécurité sociale, d'autres types de prestations susceptibles de jouer comme arguments compensatoires, l'effet d'arbitrage ne joue pas, au contraire. Chaque fois qu'un salarié jouit d'un avantage socialisé, comme les congés payés, la participation aux bénéfices, ou encore l'accès à un crédit-logement préférentiel, il obtient un meilleur salaire direct. Seules les primes de fin d'année ne semblent pas avoir d'effets propres sur le revenu.

TABLEAU II-3.8
EFFETS PROPRES DES DIFFERENTES PRESTATIONS SUR LE REVENU
(en % par rapport à la modalité de référence)

	SECURITE SOCIALE	PARTICIPATION AUX BENEFICES	CONGES PAYES	CREDIT LOGEMENT	PRIMES DE FIN D'ANNEE
OUI	8.1	12.5	7.3	6.9	0
NON (modalité de référence)	#	#	#	#	#

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU3/87. Modèle: identique au précédent, avec 4 prestations supplémentaires. Les effets propres sont significatifs au seuil 1%. .

6. La variabilité des revenus

Pour les actifs percevant une rémunération, on peut chercher à savoir si la variabilité inter-temporelle des revenus individuels est plus forte dans le secteur informel que dans les autres secteurs. Si l'on se réfère aux idées couramment admises sur la dynamique des revenus dans le secteur informel, la réponse à cette question devrait être affirmative. En l'absence de règles institutionnelles fixant le niveau des revenus du travail dans le secteur informel (convention collectives, contrat de travail, grille de salaires, salaire minimum ou plancher), ceux-ci devraient être plus sensibles aux variations de la demande; donc plus flexibles à la hausse ou à la baisse.

Cette caractéristique supposée des revenus du secteur informel est interprétée dans des sens les plus divers et contradictoires par les économistes. Pour ceux qui considèrent les mécanismes de marché comme le meilleur moyen d'assurer l'allocation des ressources, cette flexibilité du marché du travail "informel" serait un exemple pour une bonne gestion du marché de l'emploi dans le secteur moderne. Les rigidités observées dans les mécanismes de formation des prix dans le secteur moderne seraient un des facteurs de la récession actuelle, dégradant la profitabilité des entreprises. C'est d'ailleurs sur ces principes que des discussions se sont engagées pour réviser la loi fédérale du travail, entre les partenaires sociaux (patronat, syndicats) et l'Etat.

Pour d'autres auteurs, la variabilité des revenus constitue un indicateur de la précarité des emplois du secteur informel, qu'il faut chercher à contrôler et à réduire. Les fluctuations exogènes de la demande adressée au secteur informel inhibent son développement. Elles interdisent aux entrepreneurs informels d'envisager des projets à long terme (investissement, embauche), faute d'être assurés d'un niveau minimum de stabilité. La réduction de l'incertitude devient alors une condition sine qua non d'une croissance durable dans le secteur informel.

Au niveau des employés du secteur informel eux-mêmes, la variabilité des revenus est avancée alternativement comme un facteur négatif ou positif, conduisant à des stratégies spécifiques d'insertion sur le marché du travail. Pour certains membres du secteur informel dotés d'une faible aversion pour le risque, le travail dans ce secteur est supposé plus sensible à l'effort productif de chacun, alors que la marge de manoeuvre est réduite dans le secteur moderne compte tenu du mode de gestion des carrières salariales (ancienneté, grille de salaire, etc.). L'éventualité d'une contraction des revenus est le prix à payer pour pouvoir satisfaire un excès provisoire de demande, et jouir d'un revenu n'admettant aucune borne supérieure fixée contractuellement.

Naturellement l'argument inverse est aussi employé par certains membres du secteur informel que nous avons interrogés. Les fluctuations du revenu sont considérées comme un facteur de risque, d'autant plus mal vécu que la variabilité joue plus à la baisse qu'à la hausse.

Le problème central réside dans la difficulté à obtenir des données permettant de tester l'hypothèse de fixation des revenus et des salaires dans le secteur informel. Pour ce faire, il faut disposer d'enquêtes de panel suivant un échantillon d'actifs à intervalles de temps réguliers. A notre connaissance, la variabilité individuelle inter-temporelle des revenus dans le secteur informel n'a jamais été mesurée précisément. L'enquête emploi mexicaine étant une enquête à passages répétés, elle permet de suivre un cinquième de l'échantillon total d'un trimestre durant quatre trimestres consécutifs (21).

---

21) Voir annexe I, sur la méthodologie et le questionnaire de l'enquête emploi.

Nous avons donc retenu l'ensemble des membres de la population active rémunérée, pour lesquels on disposait d'un panel cylindré de revenus pour les cinq dates s'échelonnant du troisième trimestre 1986 au troisième trimestre 1987 (22). De plus, nous n'avons retenu que ceux qui étaient restés dans le même secteur institutionnel au cours de l'année afin de ne pas introduire d'autres sources de variation des revenus que celles qui sont imputables aux changements temporels, à emploi fixé (23). Le panel ainsi constitué compte 373 individus qui ont gardé le même emploi tout au long de la période. La répartition sectorielle de ce sous-échantillon est semblable à celle de l'échantillon total, avec une légère sur-représentation des PME. 21.9% des individus du panel exercent dans le secteur public, 22.5% dans les grandes entreprises privées, 34.4% dans le secteur des PME et 21.2% dans le SNE.

Naturellement, la variabilité des revenus doit être appréciée en termes réels (24). C'est bien le pouvoir d'achat des revenus du secteur informel qui est censé varier de manière erratique. Une parfaite indexation à l'inflation fait apparaître un coefficient de dispersion élevé dans une période de hausse accélérée des prix, alors même qu'en termes réels, le revenu est resté fixe (et la variance nulle). Une indexation infra-unitaire par contre, associée à des pertes substantielles de pouvoir d'achat peut présenter une variabilité nominale plus faible.

Conformément aux hypothèses, le secteur informel est bien le secteur qui montre les fluctuations de revenu les plus conséquentes. Au vu de ce critère, les secteurs institutionnels s'ordonnent sur l'échelle unidimensionnelle de "qualité des emplois". C'est dans le secteur public que la chronique inter-temporelle des revenus individuels est la plus "lisse". On peut interpréter ce résultat comme le produit des règles institutionnelles qui régulent le marché de l'emploi public, alors qu'en l'absence de conventions collectives formelles, les travailleurs du secteur informel obtiennent des revenus dépendant directement de la demande.

---

22) Le panel cylindré est constitué par les "présents-présents" aux cinq dates, et pour lesquels aucune des données n'est manquante. Nous avons contrôlé la répartition par secteur institutionnel, ainsi que divers autres indicateurs (revenu moyen, caractéristiques socio-démographiques) afin d'obtenir des résultats qui ne soient pas trop biaisés par le "cylindrage". Le sous-échantillon a été calibré dans ce sens.

23) En réalité, l'ENEU étant une enquête auprès des ménages, nous ne pouvons contrôler que le fait qu'un individu est bien resté dans le même secteur institutionnel, avec le même statut dans l'établissement, mais pas formellement qu'il a gardé le même emploi.

24) Les revenus ont été divisés par l'indice des prix à la consommation (base 100=1986.3).

TABLEAU II-3.9
DISPARITES INTER-TEMPORELLES DES REVENUS INDIVIDUELS REELS PAR SECTEUR INSTITUTIONNEL (1986.3-1987.3)

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
COEFFICIENT DE VARIATION DU REVENU INTER-TEMPOREL	26.4	34.0	34.9	40.1	32.5
NOMBRE DE PERSONNES	82	84	128	79	373

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU386/387, Mexico. 373 individus

Mais cet effet semble être le seul fait des indépendants (patrons et comptes propres du secteur informel). Si l'on croise le secteur institutionnel avec le statut dans l'emploi, on montre que les salariés du secteur informel ou des PME ont des salaires réels aussi rigides que ceux du secteur public ou des grandes entreprises. Ceci est particulièrement vrai des employés domestiques. Ce résultat se comprend bien compte tenu de la codification du statut d'employé de maison dans la législation du travail. Par contre, ce constat est plus surprenant pour les autres salariés du SNE qui dans leur immense majorité ne possèdent aucun contrat de travail.

TABLEAU II-3.10
DISPARITES INTER-TEMPORELLES DES REVENUS INDIVIDUELS REELS PAR SECTEUR INSTITUTIONNEL ET POSITION DANS L'EMPLOI (1986.3-1987.3)

COEFFICIENT DE VARIATION DU REVENU INTER-TEMPOREL	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
TRAVAILLEUR INDEPENDANT	-	-	49.1	52.2	51.1
-patron	-	-			48.7
-compte propre	-	-			52.2
SALARIES	26.4	34.0	32.6	27.7	30.5
-employé domestique	-	-	-	21.3	21.3
-autre	26.4	34.0	32.6	31.2	30.9

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU387, Mexico. 373 individus

Pour estimer l'impact spécifique du secteur institutionnel sur la variabilité des revenus, qui ne soit pas dû à des effets indirects de la composition de la main d'oeuvre (statut dans l'emploi, qualification, âge, etc.), nous avons effectué une analyse de la variance. La variable dépendante est le coefficient de variation inter-temporel du revenu individuel; avec pour régresseurs: le secteur institutionnel, la branche, le statut, le sexe, l'âge et le niveau de qualification.

Bien que la variance expliquée par le modèle reste faible (R^2=0.14), un certain nombre de résultats se dégage. D'abord, aucune des caractéristiques de l'offre de travail n'a d'influence spécifique sur la variabilité des revenus. Ni l'âge, ni le sexe ni le niveau de diplôme sont des facteurs propres induisant directement un niveau de rémunération flexible.

Par contre deux paramètres de demande semble jouer de façon déterminante: **la branche d'activité et la position dans l'emploi**. C'est dans le commerce que les résultats d'activité sont les plus variables. Mais c'est surtout la nature du revenu (salaire ou profit) qui induit une forte variance du revenu inter-temporel. Quel que soit le secteur institutionnel, la dynamique des profits est plus mouvementée que celle des salaires.

A contrario, il n'existe, toutes choses égales par ailleurs, **aucun effet spécifique du secteur institutionnel sur la variabilité des revenus**. C'est parce que le secteur informel compte une proportion plus importante d'indépendants, et parce que la branche du commerce y est sur-représentée, qu'au niveau agrégé le coefficient de variation des revenus individuels est plus important.

TABLEAU II-3.11
ANALYSE DE LA VARIANCE DE LA VARIABILITE INTER-TEMPORELLE DES REVENUS INDIVIDUELS (1986.3-1987.3)

CONSTANTE	32.8***	CLASSES D'AGE	
STATUT		[12, 25] ans	#
		[26, 55] ans	#
indépendants	+13.7***	56 ans et plus	0
salariés	0		
		SEXE	
BRANCHE			
		homme	#
industrie	#	femme	0
commerce	+11.8***		
services	0		
		SCOLARITE	
SECTEUR INSTITUTIONNEL			
		analphabètes	#
Secteur public	#	primaire	#
Grandes entreprises	#	secondaire et plus	0
PME	#		
SNE	0		

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU386/387. Modèle: 373 individus. R2=0.142 F=5.67 seuil de significativité *=5% **=1% ***=1%. # = non significatif. 0= modalité de référence.

Ces résultats nous conduisent à formuler quelques hypothèses sur la formation des revenus dans le secteur informel. En premier lieu, les salaires du secteur ne possèdent pas les propriétés de plasticité attribuées au secteur informel en tant que tel. Les entretiens que nous avons réalisés montraient l'importance du salaire minimum comme prix de référence. Même s'il n'existe pas de contrat de travail, un accord verbal ou implicite est passé entre l'employeur et le salarié du secteur informel. Le montant du salaire accordé par l'employeur est négocié en relation avec les rémunérations versées dans le secteur formel (salaire minimum ou salaire équivalent en termes de branche ou de qualification). Dans le secteur informel, **le salaire est donc un coût fixe pour l'unité de production**.

En contrepartie, c'est **le revenu de l'entrepreneur** (le patron lorsqu'il y a des salariés, où le "compte propre" s'il est seul ou emploie de la main d'oeuvre familiale) qui **sert de variable d'ajustement aux fluctuations de la demande**. En cas de récession, le travailleur indépendant réduit le prix de sa propre force de travail et/ou substitue de la main d'oeuvre non rémunérée (en générale familiale) au travail salarié. Malheureusement, il nous est impossible de savoir dans quel ordre les patrons du secteur informel procèdent en cas de crise: commencent-ils par comprimer leurs marges en conservant l'emploi et les salaires, ou débauchent-ils leurs salariés avant d'avoir recours à une réduction de leurs profits?

Quelle que soit la réponse à cette question, on peut voir dans la relative rigidité des salaires dans le secteur informel une des principales contraintes à son développement sur la base d'une croissance intensive. Il apparaît que même en l'absence de règles institutionnelles, les salaires ne peuvent pas atteindre le degré de flexibilité des profits. La propriété de grande "adaptabilité" de ce secteur ne sont possibles que parce qu'il est principalement composé d'indépendants, et donc d'unités de petites tailles organisées sr une base familiale. Vouloir organiser la croissance du secteur informel sur le modèle des entreprises du secteur moderne (augmentation du capital, diffusion du salariat, bref tous les facteurs permettant d'accéder aux rendements d'échelle) est une politique par essence vouée à l'échec. **Formaliser l'informel (à supposer que ce soit possible) consisterait à lui faire perdre ses avantages comparatifs.**

7. Une dynamique spécifique des "carrières" dans le secteur informel?

Les estimations de fonctions de salaire sur données de panel sont en général mises en oeuvre pour distinguer, dans les profils individuels de "carrière", les déterminants qui relèvent du cycle de vie (ancienneté, expérience, etc.), de ceux qu'il faut imputer aux événements conjoncturels (période d'expansion ou de récession, événements historiques, etc.). Ce type de régressions sur données individuelles-temporelles permet de s'affranchir des biais introduits par l'analyse traditionnelle des fonctions de salaire en coupe transversale. Par exemple, on peut se demander si les rendements de l'éducation ou de la formation sur le tas dans le secteur informel ont baissé depuis le déclenchement de la crise économique mexicaine au début des années 80. Le faible volume de données, notamment dans la dimension temporelle (cinq points dans le temps sur une période totale d'un trimestre) exclut une telle approche.

Par contre, on a cherché à tester la spécificité de courte période de la dynamique individuelle des revenus du secteur informel. Nous avons procédé en deux étapes.

- Dans un premier temps, nous avons estimé un modèle de revenu de la forme suivante:

$$y_{it}=a_i*t+b_i+\epsilon_{it} \quad \text{avec:}$$

y_{it}: le log du revenu nominal de l'individu i au trimestre t.
t: le trimestre.
ϵ_{it}: un résidu.

373 équations ont ainsi été estimées, donnant pour chaque individu un couple de paramètres a_i et b_i. Le coefficient a_i représente la "pente" de la courbe individuelle de revenu, tandis que b_i mesure le niveau de ce revenu à la première période.

- Dans un second temps, nous avons effectué deux analyses de la variance considérant différentes variables individuelles susceptibles d'avoir une influence sur le montant et l'évolution des revenus. L'une porte sur b_i et l'autre sur a_i.

On peut ainsi tester différentes hypothèses. Si le secteur institutionnel exerçait une influence (toutes choses égales par ailleurs) sur le niveau des revenus, alors les b_i associés aux membres du secteur informel seraient statistiquement différents (et inférieurs) à ceux observés dans les autres secteurs. De plus, si l'appartenance au secteur informel induisait une moindre capacité à préserver le pouvoir d'achat en période de forte inflation, on devrait obtenir des coefficients a_i significativement différents (et inférieurs) à ceux propres aux membres des autres secteurs.

Les résultats de ce travail n'ont pas permis de mettre en évidence un effet spécifique du secteur institutionnel sur la dynamique des revenus individuels. L'analyse de la variance sur les coefficients a_i est caractérisée par un R^2 proche de zéro, et aucune des variables explicatives retenues n'est significative. Par contre, la régression sur les b_i montre des résultats probants (R^2=0.28). Les facteurs explicatifs du coefficient sont compatibles avec ceux qui ont été calculés lors de l'estimation de la fonction de salaire (Cf. supra, paragraphe 4). En particulier, le secteur institutionnel apparaît comme un facteur hautement significatif des écarts de niveaux de revenus (au même titre que la qualification et le sexe).

TABLEAU II-3.12
EFFETS PROPRES DE CHAQUE FACTEUR SUR LE NIVEAU ET LA PENTE DES REVENUS INDIVIDUELS INTER-TEMPORELS (1986.3-1987.3) (en %)

ai: (la pente)	R^2=0.02	bi: (le niveau)	R^2=0.28
CONSTANTE	+0.24***	CONSTANTE	+11.0***
SECTEUR INSTITUTIONNEL		SECTEUR INSTITUTIONNEL	
Secteur public	#	Secteur public	+0.43***
Grandes entreprises	#	Grandes entreprises	+0.43***
PME	#	PME	+0.39***
SNE	0	SNE	0
BRANCHE		BRANCHE	
industrie	#	industrie	#
commerce	#	commerce	#
services	0	services	0
STATUT		STATUT	
indépendants	#	indépendants	+0.18*
salariés	0	salariés	0
SEXE		SEXE	
homme	#	homme	+0.22***
femme	0	femme	0
AGE		AGE	
[12,25] ans	#	[12,25] ans	#
[26,55] ans	#	[26,55] ans	+0.12*
56 ans et plus	0	56 ans et plus	0
SCOLARITE		SCOLARITE	
analphabète	#	analphabète	-0.48***
primaire	#	primaire	-0.28***
secondaire et plus	0	secondaire et plus	0

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU386/387 Modèle: 373 individus. seuil de significativité *=5% **=1% ***=1%. # = non significatif. 0: modalité de référence.

En conclusion, si la différence de revenus entre le secteur informel et les autres secteurs semble un paramètre structurel de l'économie mexicaine, nous n'avons pas pu mettre en évidence une spécificité du SNE dans le mécanisme d'ajustement des revenus individuels au contexte macro-économique des années 1986-1987. Cependant, on peut trouver dans notre stratégie d'estimation des éléments de réponse visant à limiter la portée de ces résultats négatifs. En effet, dans la première étape, nous avons retenu, comme spécification du revenu nominal inter-temporel, une fonction affine du temps. Or rien ne prouve que cet ajustement soit dans tous les cas de figure de bonne qualité. Pour le savoir, il aurait fallu pouvoir contrôler les t de student de chacun des coefficient a_i et b_i, ainsi que les R^2 des 373 régressions. Nous verrons dans le prochain chapitre quelle a été la dynamique des revenus entre 1986 et 1989, au niveau agrégé, par secteur institutionnel.

8. Revenu, qualité des emplois et choix du secteur: Un mystère non élucidé

Devant la clarté de ces résultats, on est tenté de conclure que le secteur informel est bien un secteur résiduel, au sens où ses membres sont systématiquement dans une position défavorisée par rapport à leurs homologues du secteur moderne. Au niveau micro-économique, il fournit des emplois précaires et mal payés, des emplois de second rang, au vu des critères habituellement retenus pour classer les différentes positions. Au niveau macro-économique, seule l'insuffisance de la demande de travail dans le secteur moderne peut justifier l'existence d'un secteur informel dépendant et dominé.

Cependant, on peut s'interroger sur la validité de telles conclusions. Lorsqu'on demande aux membres du secteur informel pourquoi il travaillent dans ce segment, seulement 8% déclarent n'avoir pas trouvé d'emploi dans les grandes entreprises, et plus de 90% affirment l'avoir choisi délibérément. Ce résultat apparaît paradoxal. Mais on peut tenter d'expliquer ce choix pour certaines catégories d'employés. Les travailleurs indépendants et les petits patrons seront attirés par des gains non négligeables, voire supérieurs à ceux obtenus dans le secteur moderne. Le désir de se mettre à son compte doit être pris en compte. Les travailleurs familiaux comptent sur la perspective d'un héritage. De plus leur statut leur permet de mener de front plusieurs activités (travaux ménagers et/ou études). Par contre, du côté des salariés, la contrepartie du déficit dans la qualité des emplois, n'apparaît pas clairement. Pourtant, ils sont presqu'aussi nombreux que les autres à avoir choisi délibérément les micro-unités. Si les conditions objectives sont telles que nous les avons décrites précédemment, que peuvent-ils trouver d'attrayant dans ce secteur?

Les raisons invoquées montrent une grande diversité d'arguments. Mais ces motivations sont clairement situées en dehors du champ d'une logique "utilitariste" au sens strict, qui ramènerait toute décision à des facteurs monétaires (ou possédant un équivalent monétaire). Le lien de famille entre le salarié informel et son patron est le déterminant premier du choix du secteur dans plus d'un tiers des cas. Si l'obtention de gains satisfaisants apparaît ensuite, c'est à parité avec l'intérêt du travail, la flexibilité des horaires ou la faible importance des conflits du travail (25). Le problème est alors de savoir dans quelle mesure il ne s'agit pas d'une rationalisation a posteriori d'un échec d'insertion professionnelle.

---

25) ORDAZ E.,ROUBAUD F., "La Encuesta Piloto sobre el sector informal, metodología, presentación de tabulados y breve analisis" DGE, INEGI, Aguascalientes, Mexique, 1989, chapitre VI.

TABLEAU II-3.13
LE CHOIX DU SECTEUR INFORMEL: MEME CHEZ LES SALARIES UNE VOLONTE DELIBEREE ET DES MOTIFS VARIES

	CHOIX VOLONTAIRE	PAS D'EMPLOI DANS LE SECTEUR MODERNE	TOTAL
SALARIES AU TEMPS	89.6	10.4	100
SALARIE A LA PIECE	91.3	8.7	100

	INTERET DU TRAVAIL	MEILLEUR REVENU	MOINS DE CONFLITS	LIEN AVEC LE PATRON	HORAIRE FLEXIBLE	AUTRES RAISONS	TOTAL
SALARIES AU TEMPS	13.9	11.4	8.5	33.3	21.4	11.5	100
SALARIES A LA PIECE	8.7	27.4	6.3	37.3	12.6	7.7	100

Source: Calculs propres, à partir de la EPSI

En l'état, il nous est impossible de trancher pour résoudre ce paradoxe. Deux interprétations s'offrent à nous:

- ou bien ce que nous avons appelé la qualité des emplois ne prend en fait en compte qu'une partie de ce que les individus considèrent effectivement comme important. C'est alors la méthodologie même de l'enquête quantitative qui serait remise en question , puisqu'elle ne permet pas de rendre compte de la complexité de la dynamique sociale du secteur informel.

- ou bien la qualité des emplois est effectivement moindre dans le secteur informel, mais les individus tentent d'adapter leurs valeurs subjectives à la réalité objective du marché. N'ayant qu'une faible probabilité de s'insérer dans les secteurs modernes de l'économie, essentiellement pour des raisons de qualification, ils intègrent cette contrainte, et valorisent leur appartenance au secteur informel pour gommer une situation d'échec.

CONCLUSION

En conclusion, nous aboutissons à une image moins limpide du secteur informel que celles que mettent en avant à la fois les modèles dualistes du marché du travail et les spécialistes du secteur informel qui sont chargés de le promouvoir.

En premier lieu, les revenus moyens sont effectivement inférieurs dans le secteur informel, et ce quelle que soit la catégorie d'emplois considérée (travailleurs dépendants ou indépendants). Ceci tend à relativiser les déclarations exagérément optimistes quant à la capacité de ce secteur à générer des emplois rémunérateurs. De plus, la crise, et la "répression" salariale qui a suivi dans le secteur moderne, n'ont pas permis de combler le handicap initial (même si nous ne savons pas dans quel sens a évolué le différentiel de revenus). Cette faiblesse des revenus du secteur informel ne peut être imputée à des différences de caractéristiques de la main d'oeuvre dans chaque secteur. A productivité potentielle identique [26], les membres du secteur informel perçoivent près de 40% de moins que leurs homologues.

Mais ces résultats ne nous conduisent pas pour autant à valider les hypothèses des modèles dualistes, quant à la segmentation des marchés du travail. D'une part, parce que les distributions intersectoriellles de revenus se recouvrent largement. Notre décomposition de la force de travail en quatre secteurs montre clairement que la distinction légitime entre un secteur informel sans barrières à l'entrée et un secteur informel "supérieur" nécessitant à la fois capital et qualifications, ne suffira pas à faire disparaître ce problème de recouvrement des distributions de revenu. Dans ces conditions, la notion de revenu espéré attaché à tel ou tel secteur perd son acuité.

D'autre part, même si l'espérance de gains avait un sens et qu'elle était effectivement inférieure dans le secteur informel, elle serait incapable d'expliquer la dynamique de l'emploi dans ce secteur. L'immense majorité des membres du secteur informel a choisi délibérément de travailler dans ce secteur. Pour la période actuelle, ce résultat pourrait provenir du fait que le secteur moderne a réduit l'embauche. Les nouveaux entrants, face à l'impossibilité d'intégrer le secteur moderne pourraient avoir intégré cette contrainte, sans jamais avoir essayé de s'y incorporer. Mais le choix "positif" du secteur informel n'est pas le seul fait de ceux qui y sont entrés dans la période récente. La volonté de travailler dans le secteur informel est encore plus marquée chez ceux qui s'y trouvent depuis une date plus ancienne (soit avant la crise).

Le secteur informel semble donc doté de propriétés intrinsèques, que ne

---

26) La productivité potentielle de la main d'oeuvre est mesurée par son capital humain, son expérience, etc., soit l'ensemble des variables d'offre de travail introduites dans l'équation d'analyse de la variance.

permettent pas de prendre en compte les indicateurs traditionnels sur la qualité des emplois. Nous en avons mis en évidence un certain nombre (flexibilité des horaires, volonté de se mettre à son compte, lien de parenté avec l'employeur). Tous marquent un rejet prononcé du salariat sous sa forme "taylorienne" (division des tâches, rythmes de travail) et même "fordiste" (croissance du salaire réel avec la productivité, couverture sociale). Ce rejet est d'autant plus prégnant que des pans entiers de la population active n'ont jamais été intégrés au processus de modernisation et de salarisation de l'économie mexicaine au cours des 40 dernières années. On comprend mieux pourquoi, à un moment où le modèle "d'industrialisation par substitution d'importations" bat de l'aile, l'immense majorité des actifs occupés du secteur informel s'estime satisfaite de son sort. Si l'emploi formel a pu (peut-être) constituer un idéal d'intégration sociale, lorsque les salaires réels croissaient et que l'Etat prenait en charge une part croissante des risques sociaux, la crise a renversé cette perspective. Les inconvénients de la relation salariale taylorienne font aujourd'hui contrepoids, pour les membres du secteur informel, à un revenu supérieur et plus sûr. La crise économique a donné au secteur informel une nouvelle vigueur en en faisant une solution acceptable et revendiquée.

Ces résultats relativisent donc les thèses "segmentaristes" puisqu'une partie du différentiel de revenu à qualification identique pourrait résulter d'arbitrages entre revenus et formes de la mise au travail. Nous ne nous risquerons cependant pas à trancher en dernière instance entre thèses segmentaristes et mécanismes concurrentiels du marché du travail, faute de procédures formelles de test.

Si l'on ajoute à nos résultats le fait que les revenus agricoles ne sont probablement pas supérieurs à ceux du secteur informel [27], que la migration ne joue qu'un rôle marginal dans la dynamique du secteur (Cf. Chapitre II-2), et qu'il existe des flux importants de main-d'oeuvre du secteur formel vers le secteur informel (Cf. chapitre III-2), on mesure tout le chemin qu'il reste à parcourir pour aboutir à des modèles micro-économiques fondés sur une rationalité des agents réaliste.

Enfin et sur un autre plan, la flexibilité attribuée au secteur informel, en particulier grâce à l'absence de réglementation dans la fixation des salaires, n'existe pas. Les salaires du secteur informel sont tout aussi rigides que ceux du secteur moderne. On trouve là une des limites principales aux thèses de ceux qui voient dans un secteur informel s'ajustant par les prix, une alternative pour le développement des PED, et voudraient généraliser ces mécanismes de fonctionnement à l'ensemble de l'économie.

---

27) GREGORY P., "The myth of market failure. Employment and Labor Market in Mexico", Banque Mondiale, The Johns Hopkins University press, 1986.

CHAPITRE II-4

CRISE, AJUSTEMENT ET DYNAMIQUE DU MARCHE DU TRAVAIL

INTRODUCTION

Ce chapitre sera consacré à l'analyse de la dynamique de l'emploi et des revenus, et partant de celle qui régit le secteur informel, au cours des trois dernières années.

La décennie 80, qualifiée par de nombreux économistes latino-américains de **décennie perdue pour le développement** (1), a enregistré l'une des plus grave crise jamais subie par l'ensemble des pays du continent. Le Mexique ne fait pas exception. Mais il est doté d'une dynamique propre, particulièrement marquée au cours des dernières années. Le redressement spectaculaire des performances macro-économiques du pays depuis trois ans en fait l'une des plus grandes réussites des politiques libérales préconisées par les organismes multilatéraux.

Dans ce contexte, le secteur informel a joué un rôle notable pour atténuer les tensions qui se sont faites jour sur le marché du travail, tout spécialement au cours de la première moitié de la décennie. Mais au delà de ce rôle traditionnel qui lui est imparti dans la littérature économique, on sait très peu de choses sur sa capacité réelle d'adaptation à un environnement aussi incertain que celui en vigueur depuis le déclenchement de la crise. S'il ne fait aucun doute que la part du secteur informel dans l'emploi s'est accrue, personne n'est à même de la quantifier faute d'informations. Quant à l'évolution des revenus du secteur, elle reste totalement inconnue. Le niveau d'ignorance est tel que les thèses les plus contradictoires sont énoncées. Pour certains, le revenu du secteur informel, régi par des mécanismes concurrentiels a moins bien résisté que les salaires protégés de la fonction publique, ou des grandes entreprises (2). Pour d'autres, ce sont les salaires du secteur moderne (et plus particulièrement ceux du secteur public) qui sont l'instrument privilégié de la politique d'ajustement, à la fois pour réduire la demande globale (inflation et déficit extérieur) et contrôler le déficit public. Dans ce cas de figure, les opportunités d'emplois rémunérateurs se seraient multipliées dans le secteur privé, en dehors des régulations publiques (3).

---

1) CEPAL, "Transformación productiviva con equidad", Santiago, 1990, 185p.

2) Voir FIELDS G.S., "Urban Labor Modeling...", op.cit., p.37-38.

3) Ce que constatent C.MARQUEZ et M.A.CASAR pour la longue période qui va de 1934 à 1982 ne semble plus jouer pour la crise actuelle. Ils montrent que les deux régimes salariaux en vigueur au Mexique (fixation du salaire par des conventions collectives et fixation de manière individualisée) assurent un traitement discriminatoire en faveur des plus "organisés", dans des périodes où la politique salariale est restrictive. Voir CASAR M.A., MARQUEZ C.P., "La política de salarios mínimos legales: 1934-1982" Economía Méxicana, CIDE, Mexico, 1984, p.255.

La disponibilité des données individuelles de l'enquête emploi pour la période qui court du second trimestre 1986 au dernier trimestre 1989 dans le bassin d'emploi de la ville de Mexico nous permettra de tester ces hypothèses et d'éclairer les formes d'articulation existantes entre les politiques économiques, les performances macro-économiques et leurs répercussions sur le marché du travail. En particulier, on pourra se faire une idée précise de la robustesse des résultats obtenus au cours des deux chapitres précédents.

Dans une première partie, nous brosserons un rapide panorama de la situation macro-économique du Mexique depuis 1982, en nous concentrant sur la "nouvelle donne" impulsée par le gouvernement de SALINAS de GORTARI. Cette partie s'inspire largement d'une série de travaux publiés par M.DURAND et M.HUSSON sur le suivi conjoncturel de l'économie mexicaine (4). Ce sera l'occasion de présenter l'une des thèses avancées par M.HUSSON quant à la polarisation croissante de la population mexicaine, comme conséquence directe du nouveau modèle de croissance. Elle revêt un intérêt particulièrement important dans la mesure où le secteur informel y joue un rôle clef.

La seconde partie s'emploie à mettre cette thèse à l'épreuve des faits, à partir de notre décomposition du marché du travail en secteurs institutionnels. Nous proposerons une interprétation des mécanismes de fonctionnement du marché du travail au cours de la période. Cette analyse permettra d'enrichir le point de vue essentiellement statique adopté jusqu'alors, et qui a trop souvent caractérisé les études sur le secteur informel.

Les résultats de ce chapitre seront compléter par la troisième partie du chapitre III-3, qui s'attache à comprendre la dynamique des revenus d'activité, non plus au niveau individuel, mais au niveau des ménages, pour lequel elle prend tout son sens.

I.- LE CONTEXTE MACRO-ECONOMIQUE

L'analyse des performances macro-économiques du Mexique depuis le déclenchement de la crise du début des années 80 est aujourd'hui bien documentée. Au delà des faits stylisés que nous allons présenter, notre objectif central est d'apprécier les conséquences sur l'emploi et les revenus de cette crise et des politiques d'ajustement qui l'ont suivie.

---

4) La liste de ces études est la suivante: DURAND.M., "La tourmente mexicaine. Révolution, miracle et crise.", Ed. La brèche, Paris, 1987, 198p. DURAND M., "Dette extérieure et régime d'accumulation", Problèmes d'Amérique Latine n°88, 2ème trimestre 1988, pp25-43. HUSSON M., "Los parámetros de la economía mexicana", in ANGUIANO A. (coord.), "La modernización de México", UAM-Xochimilco, México, 1990, pp.30-63. HUSSON M., "La maquiladorisation de l'industrie mexicaine", communication présentée au colloque du GREITD, Amiens, 6-8 décembre 1990, 23p. HUSSON.M, "La modernisation libérale de l'économie mexicaine", miméo, Paris, 1991, 14p.

1. L'origine de la crise et la politique de Miguel de la MADRID

La chute des prix du pétrole et la hausse des taux d'intérêt sur le marché mondial (auxquelles on peut ajouter la nationalisation du système bancaire et la fuite de capitaux résultantes) ont été les principaux facteurs de la mise en cessation de paiement du Mexique en septembre 1982. Ce coup de tonnerre sur les marchés financiers internationaux est communément considéré comme l'indicateur de la crise d'endettement dont les économies des pays du tiers monde ne se sont pas encore remises.

En réalité, certains auteurs n'interprètent ces chocs externes que comme des catalyseurs révélant l'essoufflement d'un régime d'accumulation dont les limites étaient déjà visibles au début des années 70, voire dès le milieu des années 60 (5). Seulement, il avait été partiellement masqué par la fuite en avant constituée par le boom pétrolier au cours du sexennat de LOPEZ-PORTILLO (1976-1982).

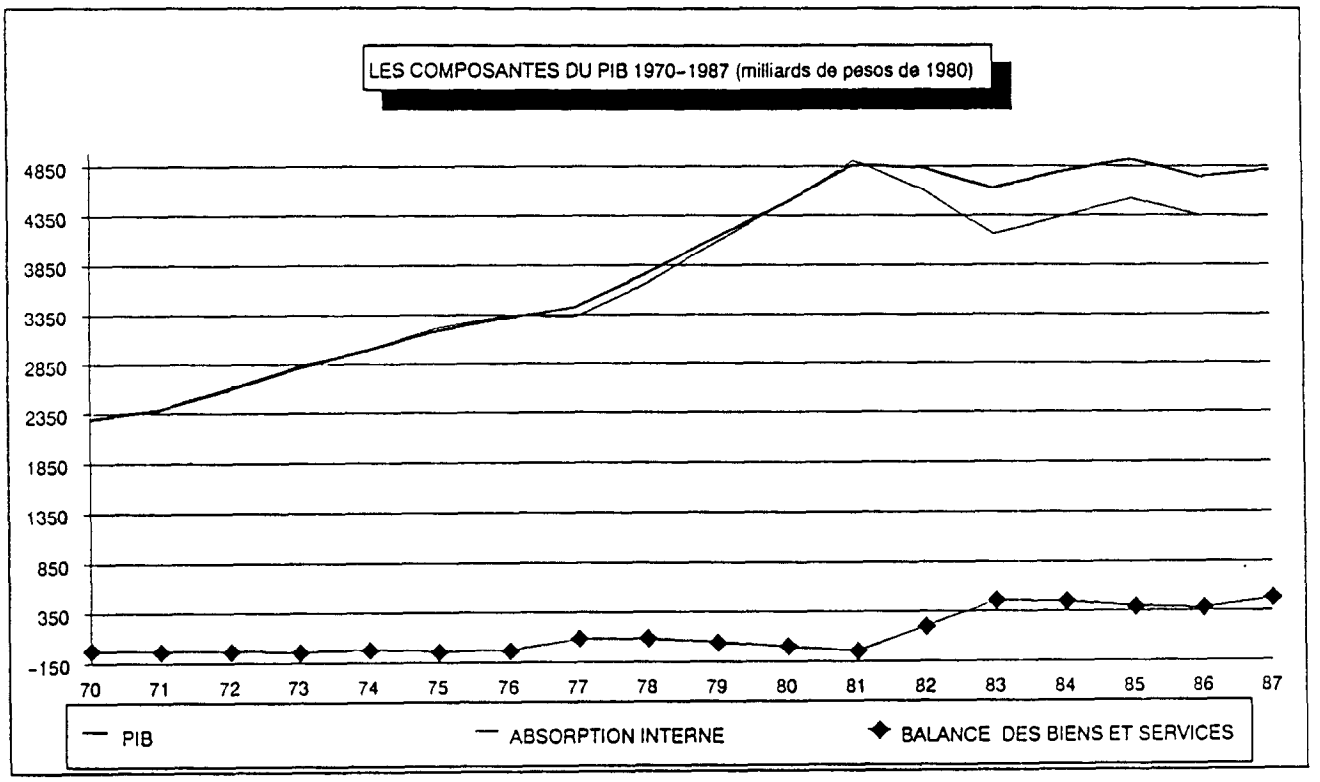
Sans entrer dans les querelles de datation au sujet du moment effectif d'entrée en crise, tous s'accordent sur les causes fondamentales de la fin de ce qu'on a appelé "**le miracle mexicain**". Tous les analystes mettent en avant l'épuisement du modèle d'import-substitution qui avait caractérisé la politique économique mexicaine depuis la seconde guerre mondiale (6).

Dès la fin de l'année 1982 (qui correspond à la passation de pouvoir entre l'ancien président LOPEZ PORTILLO et le nouveau de la MADRID), les autorités du pays changent leur fusil d'épaule et décident de passer d'un modèle d'import-substitution appuyé sur le marché intérieur, à un modèle fondé sur le développement des exportations, notamment manufacturières. Ce renversement dans l'orientation de la politique économique mexicaine n'a rien d'exceptionnel puisque la plupart des pays en développement feront de même au cours des décennies 70-80.

---

5) Voir DURAND M., "Dette extérieure et régime d'accumulation", Problème d'Amérique Latine n°88, 2ème trimestre 1988, pp25-43.
6) BOLTVINIK J., HERNANDEZ LAOS E., "Origen de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Un análisis preliminar", in CORDERA R., "Desarrollo y crisis de la economía mexicana", Fondo de Cultura económica, México, 1981. GARCIA ALBA P., SERRA PUCHE J., "Causas y efectos de la crisis económica en México", Colegio de México, México, 1984.

GRAPHIQUE II-4.1



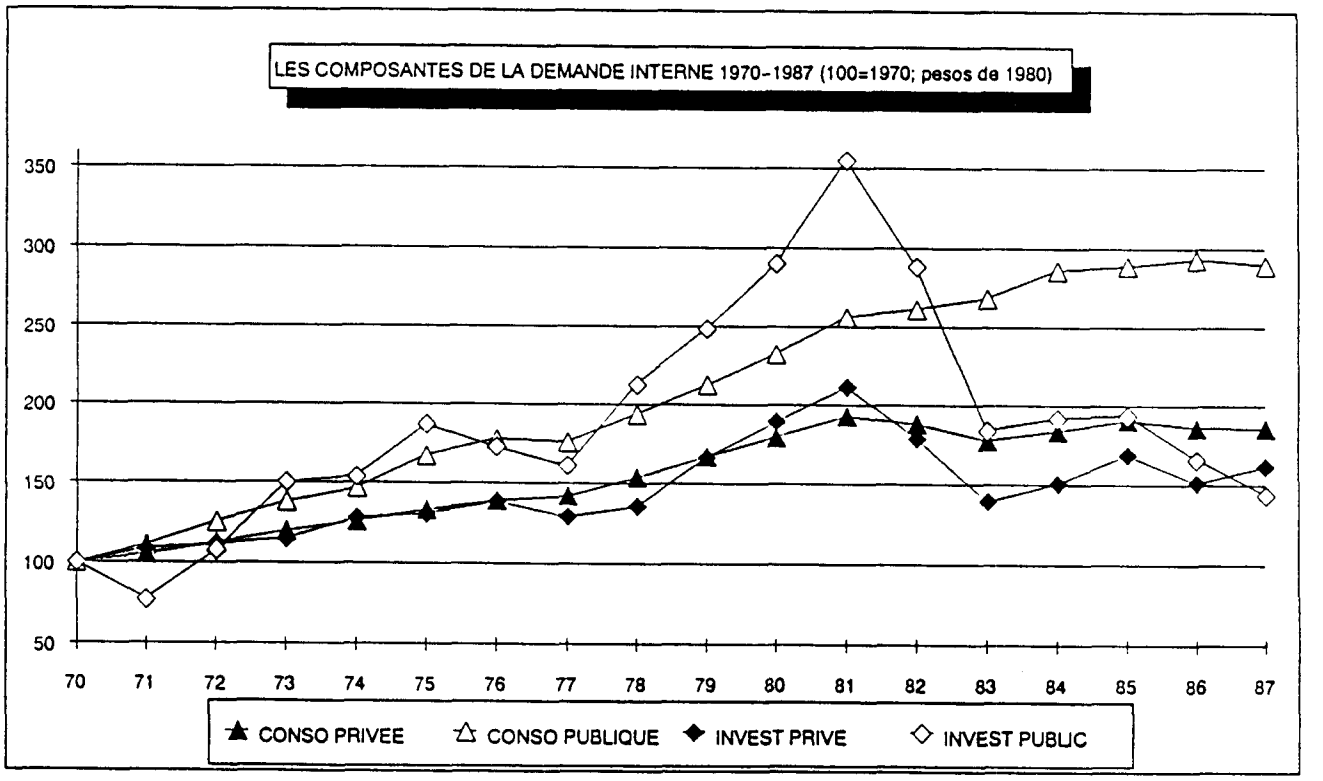
A partir de 1983, le Mexique s'engage dans une politique d'assainissements économico-financiers en s'appuyant sur le "couple" aujourd'hui célèbre de **stabilisation-ajustement structurel**, en concertation avec le Fonds Monétaire International. Le premier type de programmes s'attache à rétablir les équilibres financiers (public et extérieur) par une politique de court terme de contraction de la demande. Le second quant à lui vise à rétablir les conditions de la croissance à moyen et long terme par des politiques d'offre (accroissement de la productivité, amélioration des termes de l'échange interne en faveurs des secteurs de biens échangeables, etc.).

Les instruments de ces politiques, qui se sont généralisées depuis plus de dix ans à l'ensemble des PED à l'instigation des institutions multilatérales, sont bien connus. Le Mexique a eu recours à toute la panoplie (le "package" en anglais) qui a été synthétisée par M.DURAND:

- dévaluation et maintien délibéré d'une sous-évaluation du peso;
- respect sourcilleux des engagements liés à la dette;
- suppression progressive des subventions et hausse des tarifs publics;
- vente ou restructuration des entreprises publiques;
- libération du commerce extérieur (entrée au GATT et accords de libre-échange);
- non-soutien aux entreprises en difficulté;
- ouverture aux investissements étrangers;
- programme d'encouragement des exportations;
- politique fiscale favorable aux entreprises.

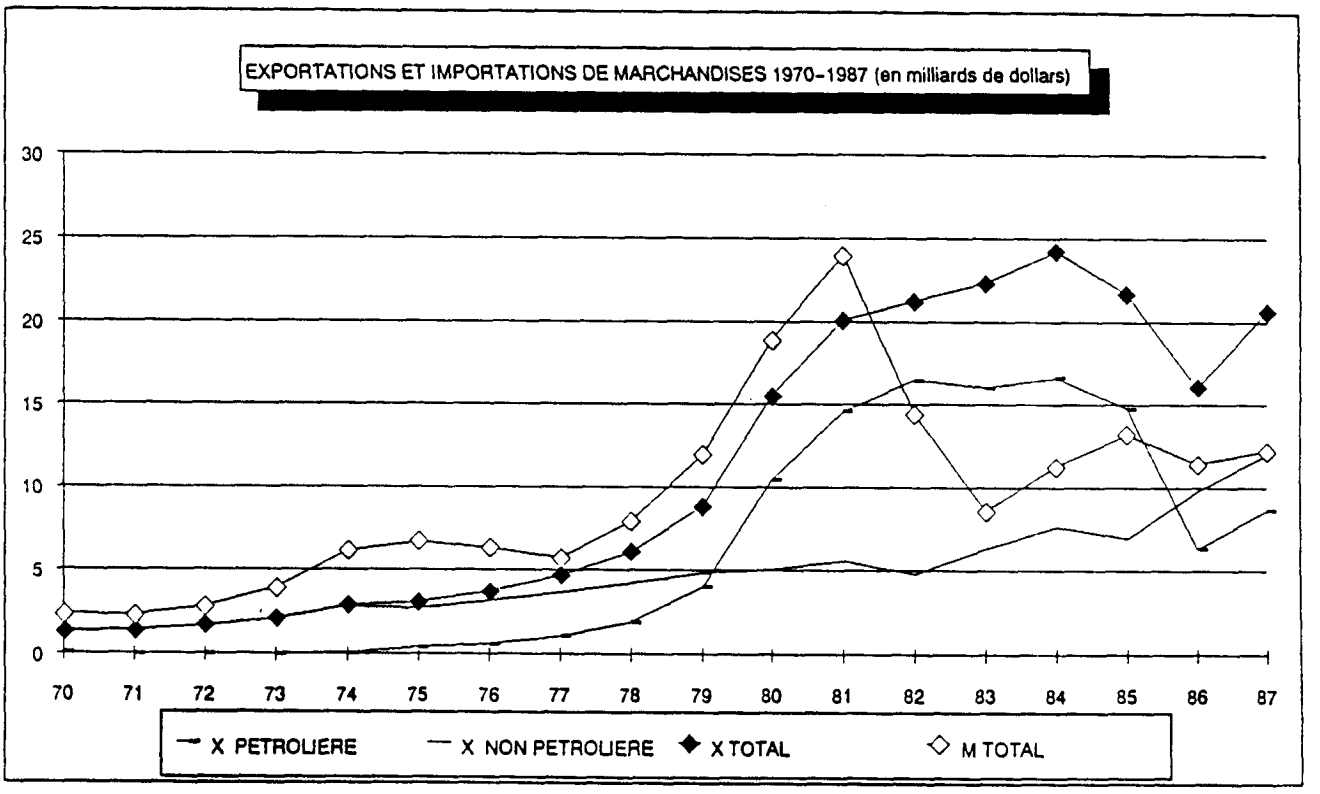
Cette politique adoptée par le gouvernement de M.de la MADRID, conjuguée avec des mesures draconiennes d'austérité, va porter rapidement ses fruits. Au prix d'une sévère contraction de la demande interne, le solde extérieur et les finances publiques se redressent dès 1983.

GRAPHIQUE II-4.2



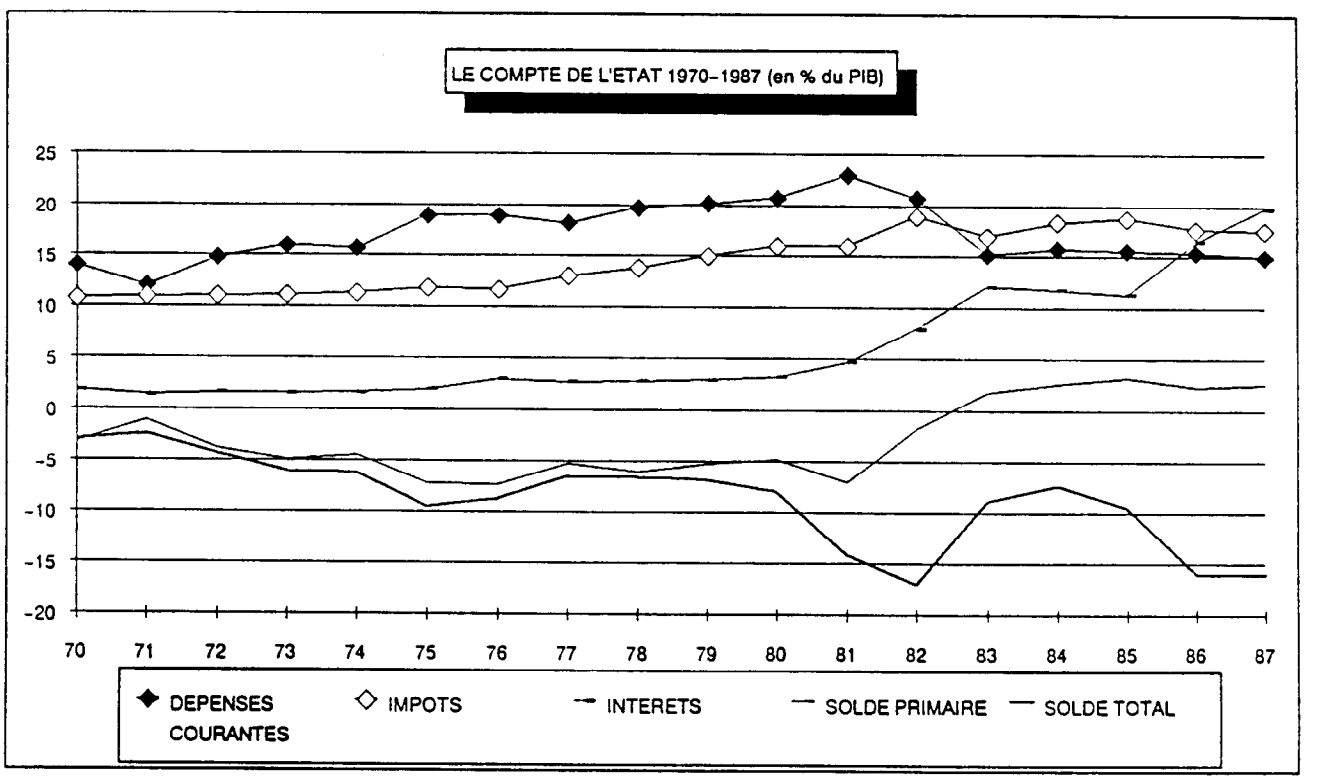
Le solde primaire des comptes de l'Etat (hors intérêts) est ramené de -6% du PIB en 1981 à +2% en 1983, à la suite d'une forte réduction des dépenses (investissement public d'abord, mais aussi consommation). Quant au solde de la balance commerciale, il passe de -5% à +4% au cours de la même période. Ce sont principalement les importations qui font les frais de cette amélioration.

GRAPHIQUE II-4.3



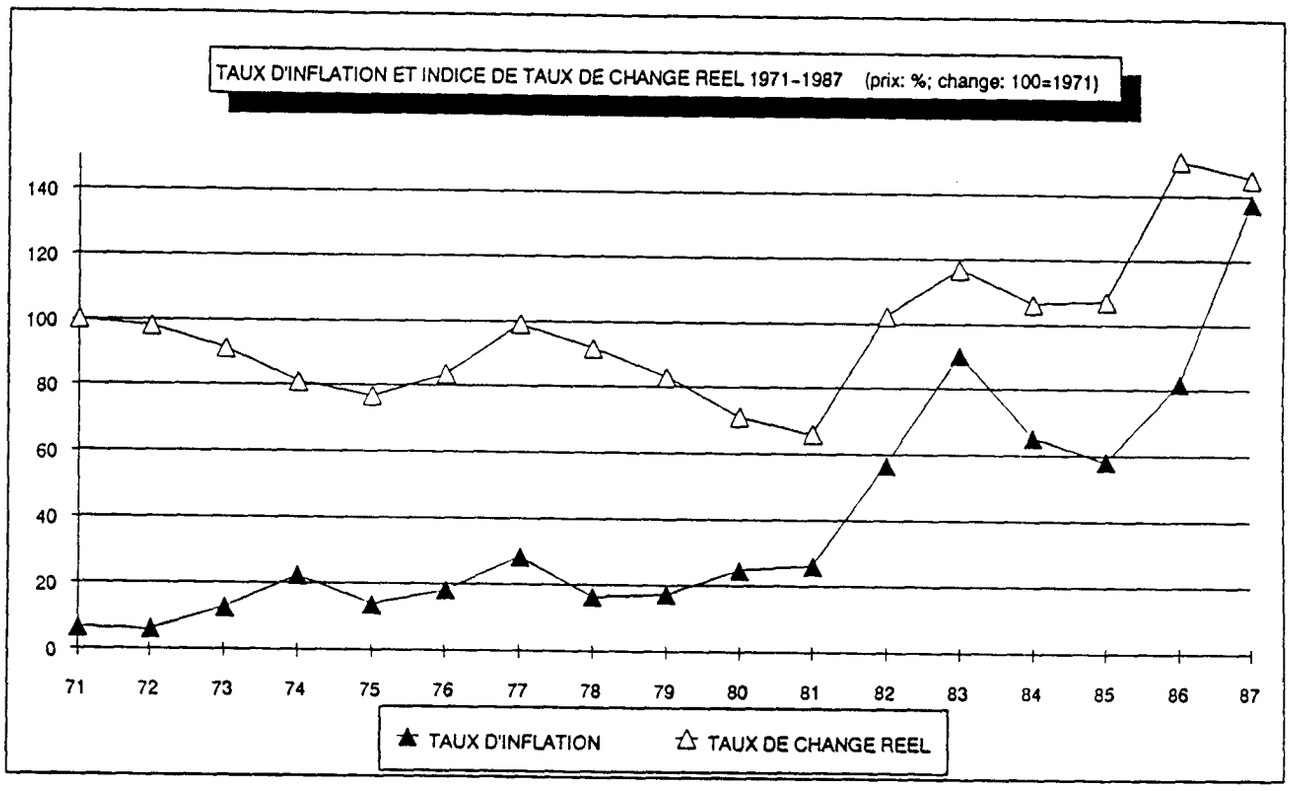
Mais cette politique de stabilisation se voit contrecarrée par le cercle vicieux engendré par le niveau des dettes jumelles (extérieures et publiques). Le niveau particulièrement élevé des taux d'intérêts réels renforcé par l'appréciation du dollar renchérissent de façon spectaculaire la charge des intérêts sur la dette publique. Ceux-ci représentaient moins de 5% du PIB en 1981. Ils atteignent 20% en 1987. Sous le double poids des charges d'intérêt et de la fuite des capitaux, la dette extérieure s'envole, pour culminer à 96 milliards de dollars en 1987.

GRAPHIQUE II-4.4



Mais c'est finalement la dérive inflationniste, engendrée par la politique de dévaluation du peso mexicain qui constituera le talon d'Achille de la politique de Miguel de la Madrid. C'est d'ailleurs dans ce domaine que l'intervention de SALINAS de GORTARI s'avérera la plus radicale et efficace. Au moment de la passation de pouvoir, le rythme d'inflation avait atteint près de 160%, mettant le pays aux portes de l'hyper-inflation qui a anéanti nombre d'autres économies latino-américaines.

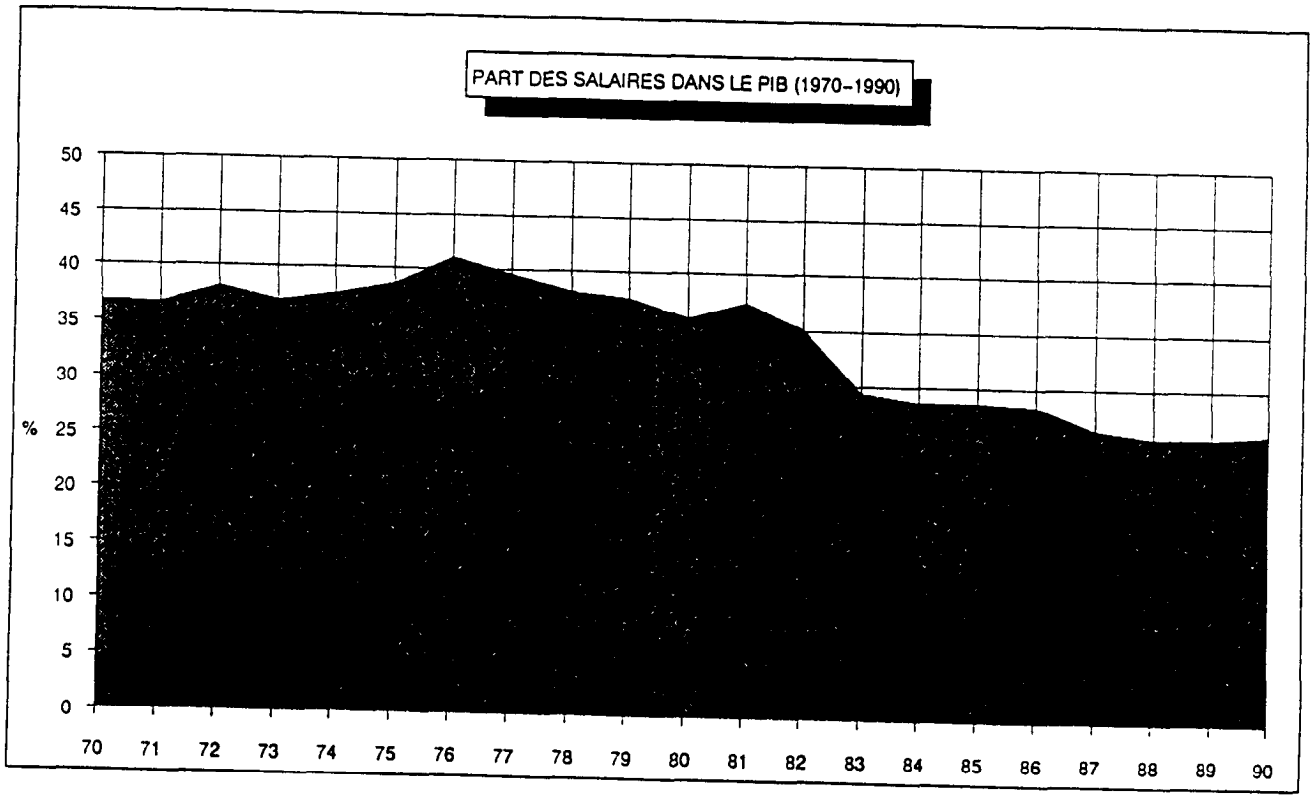
GRAPHIQUE II-4.5



2. L'impact de la rigueur sur le marché du travail

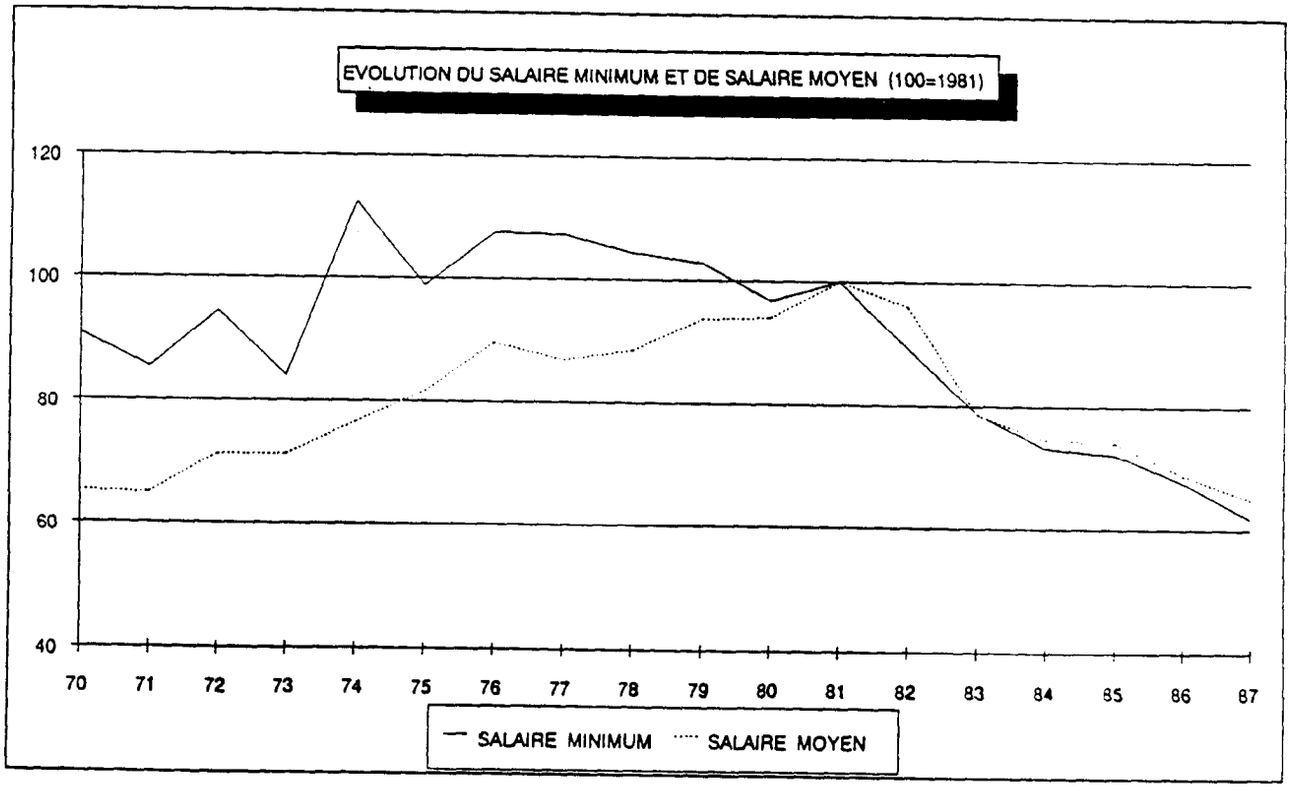
Bien évidemment toutes ces mesures s'inscrivent dans un contexte d'extrême rigueur salariale. On peut se faire une idée de la contraction brutale des salaires, en mesurant la part que représente ce type de rémunération dans le PIB. Après avoir atteint un maximum de 41% en 1976, la masse salariale décroît lentement jusqu'en 1981 (37.5%), pour finalement s'effondrer et se stabiliser autour de 26% à partir de 1987.

GRAPHIQUE II-4.6



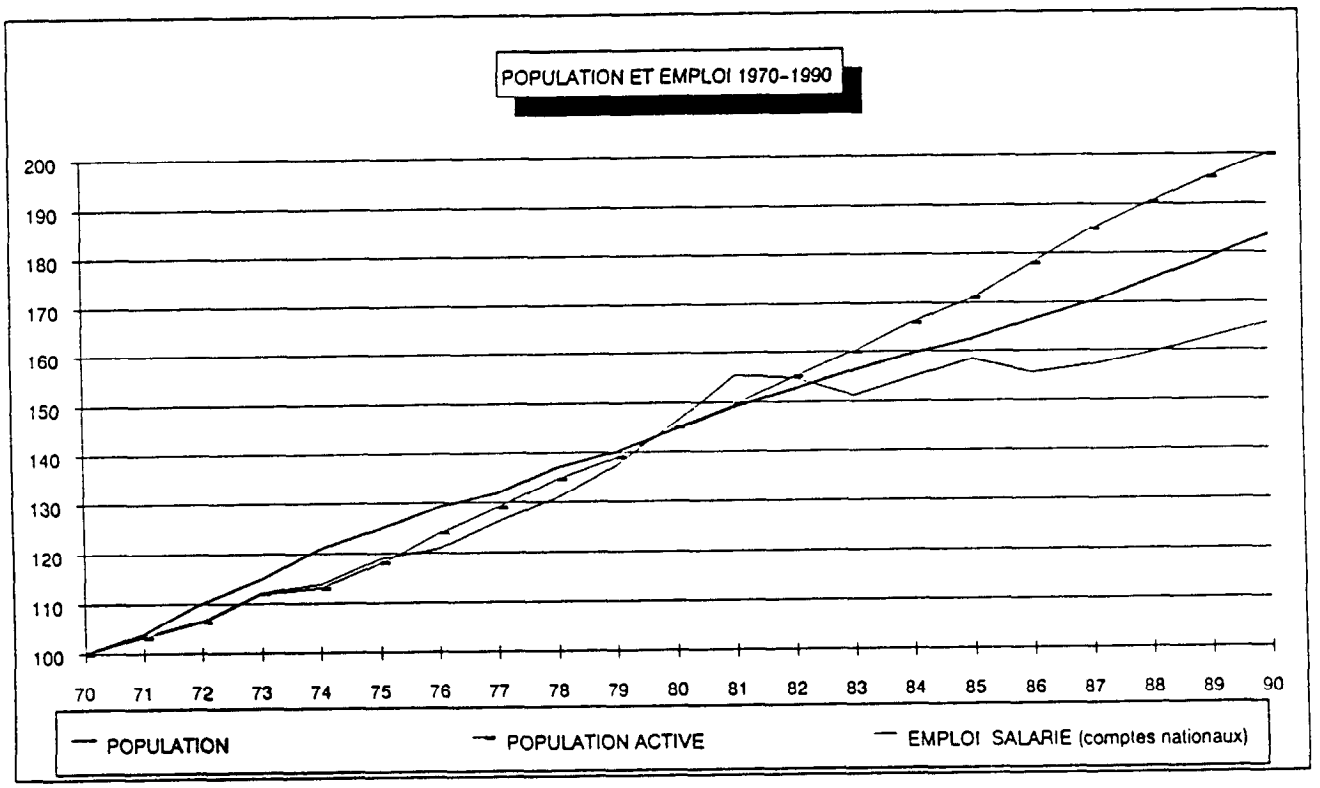
Cette dynamique est la conséquence, à la fois d'une moindre incorporation de la population active à l'emploi salarié enregistré par les comptes nationaux, et d'une baisse du salaire réel. En définissant un salaire moyen par tête en divisant la masse salariale des comptes nationaux par une estimation du nombre de postes occupés (qui peut être interprété comme un indicateur du salaire moyen de l'emploi formel; l'emploi informel n'étant pas pris en compte par les comptes nationaux), on obtient un ordre de grandeur de la chute du pouvoir d'achat du salaire. Celui-ci s'effondre à partir de 1981 et perd en 6 ans 40% de sa valeur. L'autre indicateur de l'ajustement à la baisse des salaires peut être apprécié à partir de l'évolution du pouvoir d'achat du salaire minimum. Celui-ci commence à reculer dès 1976, puis connaît une réduction similaire à celle que connaît le salaire moyen sur l'ensemble du sexennat de Miguel de la MADRID.

GRAPHIQUE II-4.7



Du coté de l'emploi, il est difficile de se faire une idée précise des recompositions sectorielles à l'oeuvre, compte tenu de l'absence de données exhaustives à l'échelle nationale. Mais l'analyse des trois courbes (population totale, population active et emploi salarié de la comptabilité nationale) montre qu'une proportion de plus en plus grande d'actifs est exclue du "marché de l'emploi formel". Comme le taux de chômage, qui se situe à un niveau extrêmement faible, n'a pas cru au cours de la période, on est tenté de conclure qu'une part de plus en plus importante de la population active exerce dans le secteur informel.

GRAPHIQUE II-4.8



Les données plus précises que nous avons pu reconstituer à partir des différentes enquêtes-emplois pour la zone métropolitaine de la ville de Mexico depuis le début des années 70 permettent de décomposer la population active suivant le statut dans l'emploi: salariés, comptes propres, aides familiaux, patrons (7). Elles font état d'un recul de plus de 5.6% de la part des salariés au profit des comptes propres (auto-employés, ou n'employant que de la main-d'oeuvre non rémunérée) et des aides familiaux entre 1982 et 1985; la proportion de patrons restant stable, autour de 3% au cours de la période (1973-1989). Ce résultat tend à valider la tendance observée dans les comptes nationaux sur la chute de l'emploi salarié et la montée du secteur informel. Il est intéressant de noter que si le modèle de ROS-MARQUEZ rend bien compte de la segmentation du marché du travail mexicain, cette augmentation du poids de l'emploi informel a dû se traduire par un accroissement du différentiel de revenu entre le secteur informel et le secteur moderne. Pour deux raisons principales: d'une part parce que la demande totale adressée au secteur informel par les salariés du secteur moderne a chuté, et d'autre part parce que cette demande a dû être répartie entre un plus grand nombre d'individus (8). Les données recueillies au niveau des ménages par contre font état d'une réduction des inégalités au cours de la période. C'est la mise au travail de la main-d'oeuvre familiale qui serait le facteur principal d'une moindre dégradation du revenu des ménages pauvres (9). On ne pourra malheureusement ni tester la pertinence du modèle, ni la robutesse des données partielles de CORTES et RUBALCAVA, faute de données plus précises.

Quant au taux de chômage dans la capitale, après une pointe à 6.5% en 1983, il n'a cessé de diminuer (4.4% en 1987, et même moins de 3% au début de l'année 1990).

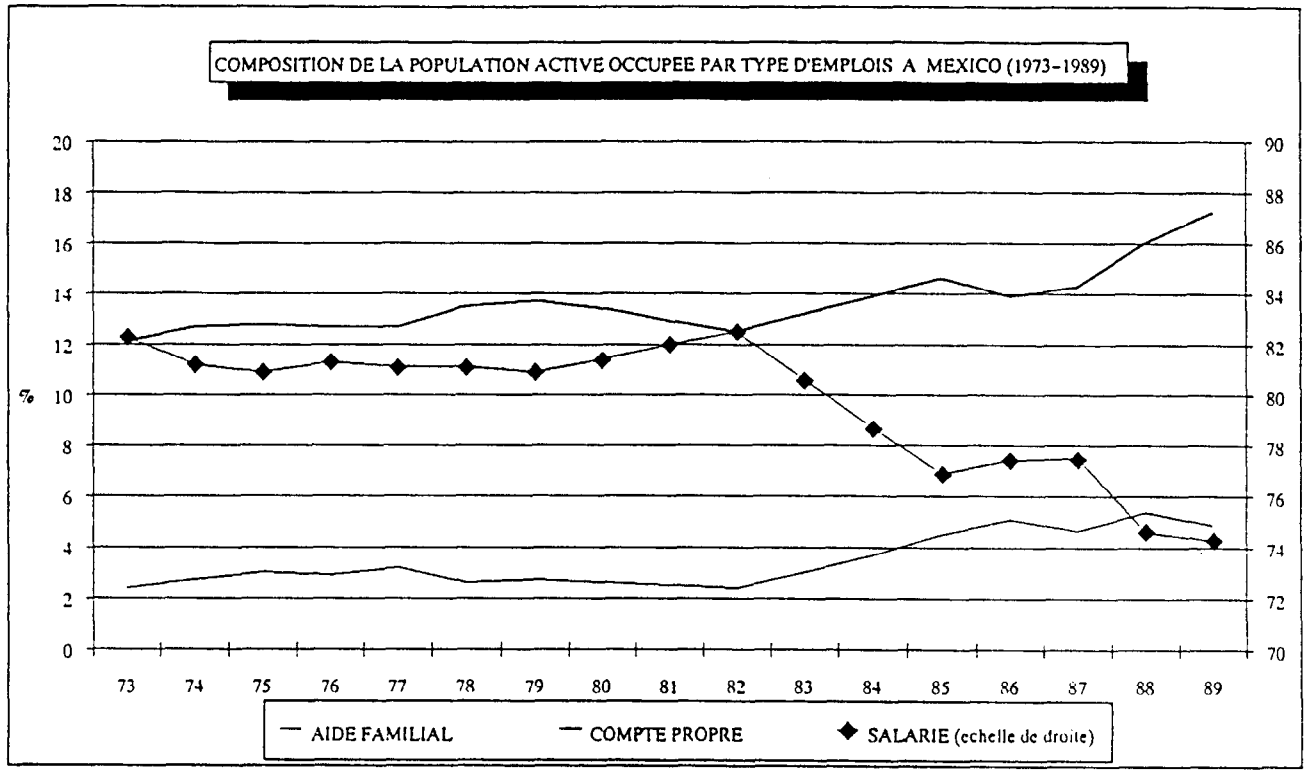
---

7) Les enquêtes successives sur l'activité sont: ECMO (Encuesta Contínua de Mano de Obra), ECSO (Encuesta Contínua Sobre Ocupación) puis ENEU (Encuesta Nacional de Empleo Urbano).

8) MARQUEZ P.C., ROS J.," Segmentación del mercado de trabajo y desarrollo económico en México", El Trimestre Económico, vol LVII(2), Avr-Juin 1990, pp.343-378. En réalité, ce résultat suppose une élasticité constante et unitaire de la demande adressée au secteur informel par les salariés du formel. Or la récession a bien pu entraîner une croissance de cette élasticité, jouant dans le sens d'une réduction du différenteiel de revenu. .

9) CORTES F., RUBALCAVA R.M., "Equidad vía reducción. La distribución del ingreso en México(1977-1984)", miméo, La Jolla, 1990, 89p. Voir chapitre III-3.

GRAPHIQUE II-4.9



Note: Entre 1982 et 1985 les données ont été interpolées, faute d'informations.

3. La politique libérale de SALINAS de GORTARI

Depuis 1987 le Mexique a retrouvé le chemin de la croissance. Une croissance d'abord lente (1987-1988) puis à nouveau supérieure au rythme d'accroissement démographique. Les conjoncturistes avancent le chiffre de 5% pour l'année 1991. A l'origine de la reprise, on trouve la croissance des exportations non pétrolières (essentiellement de biens manufacturés). Ce dynamisme touche progressivement toutes les composantes de la demande: d'abord l'investissement privé, puis la consommation privée. Même l'investissement public, qui avait été la cible privilégiée de l'ajustement, croît à un rythme supérieur à 12% en 1990. Seule la consommation publique reste stagnante.

TABLEAU II-4.1

EQUILIBRE RESSOURCES EMPLOIS 1985-1990
(en taux de croissance annuels)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PIB	2,6	-3,8	1,7	1,3	3,1	3,9
Importations	13,4	-14,3	5,0	38,0	19,0	17,8
TOTAL	3,3	-4,5	1,9	3,7	4,5	5,3
Consommation privée	3,6	-2,3	-0,2	2,5	6,0	5,2
Investissement privé	12,2	-10,4	6,8	10,9	9,5	12,2
Investissement public	0,9	-14,2	-13,4	-5,3	-3,6	12,8
Consommation publique	0,9	1,5	-1,2	-0,3	-0,6	1,7
Export. non pétrolières	-3,0	16,1	15,2	6,0	6,7	5,4
Exportations pétrolières	-5,9	-10,0	3,5	-2,1	-2,7	4,8

Source: INEGI, BANAMEX, d'après HUSSON M., op.cit.

L'accession au pouvoir de SALINAS de GORTARI en 1988 est caractérisée par une remarquable continuité de la politique économique. La reprise en main du pays par l'équipe dite des "technocrates" (par opposition à la vieille garde du parti, les "politiques") ne fait qu'accélérer des processus à l'oeuvre depuis 1983. En éliminant les entraves aux mécanismes de marché et en appelant au retour de "l'efficacité" productive, l'objectif de la nouvelle équipe est de faire passer le pays d'une économie de rente à une économie de production.

Le projet de modernisation libérale de l'économie mexicaine poursuit son cours, autour de ses deux axes centraux:

- le désengagement accéléré de l'Etat;
- l'ouverture des frontière et l'intégration à l'économie des Etats-Unis.

Mais la grande nouveauté de l'équation saliniste réside dans l'inversion de la politique de change. Après une période de dévaluation du peso censée apporter des gains de compétitivité dans les secteurs des biens échangeables, l'équipe en place décide de bloquer le taux de change pour réduire l'inflation.

Cette stratégie qui reposait sur un pari risqué (la sur-évaluation du taux de change induit, toutes choses égales par ailleurs, une dégradation du solde extérieur) est sans conteste la plus grande réussite du nouveau gouvernement. La croissance des prix qui avait culminé à 159% en 1987 est ramenée en deux ans à 20%. Encouragées par la bonne tenue des prix, les autorités ont encore accentué le rythme de sur-évaluation du peso, en limitant la dévaluation rampante de 1 peso par jour et par dollar, à 0.3 peso.

Naturellement, cette stratégie anti-inflationniste basée sur la parité peso/dollar a des conséquences directes sur le solde extérieur. En premier lieu, elle dégrade la compétitivité-prix des exportations mexicaines. Pourtant, celles-ci continuent d'augmenter. Ce résultat paradoxal a été obtenu par la réduction des marges bénéficiaires des exportateurs. En dernière analyse, le second facteur l'emporte sur le premier, et le prix relatif des exportations industrielles mexicaines sur le marché nord-américain (principal client du pays puisqu'il représente environ deux tiers des échanges extérieurs) diminue légèrement.

Le dynamisme des exportations repose sur un boom des exportations industrielles. Ce sont principalement les industries "maquiladoras" d'exportation, et plus généralement les exportations réalisées par des entreprises multinationales étrangères qui sont à l'origine de ce dynamisme.

Mais l'impact le plus négatif de la politique de sur-évaluation de la monnaie nationale touche les importations. Celles-ci sont particulièrement sensibles aux prix relatifs. La combinaison de la baisse du prix des imports et de la politique d'ouverture des frontières (les tarifs douaniers ont été abaissés, la part des importations soumises à licence fortement réduite) explique la véritable explosion des importations. Elles sont passées en l'espace de quatre ans de 12.2 milliards de dollars à près de 30 milliards.

Au bout du compte, la balance courante redevient négative à partir de 1988. Mais le rapatriement des capitaux, l'accroissement de l'investissement direct étranger et de l'endettement extérieur (confiance retrouvée) permet de rétablir la balance de paiements en 1989 et de dégager un léger excédent en 1990.

TABLEAU II-4.2
LA BALANCE DES PAIEMENTS 1985-1990 (Milliards de dollars)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
IMPORTATIONS	13,2	11,4	12,2	18,9	23,4	29,8
Biens de consommation	1,1	0,8	0,8	1,9	3,5	5,1
Biens intermédiaires	8,9	7,6	8,8	12,9	15,1	17,8
Biens de capital	3,2	3,0	2,6	4,0	4,8	6,9
EXPORTATIONS	23,0	17,3	22,3	23,0	25,9	30,4
Pétrolières	14,8	6,3	8,6	6,7	7,7	9,8
Industrielles	7,7	9,1	12,2	14,7	16,1	18,0
dont Maquiladoras	1,3	1,3	1,6	2,3	3,1	3,6
BALANCE MARCHANDISES	9,8	5,9	10,1	4,1	2,5	0,6
+ Services et ajustement	1,6	0,7	1,9	2,1	1,5	2,6
- intérêts	-10,2	-8,3	-8,1	-8,6	-9,4	-8,4
= BALANCE COURANTE	1,2	-1,7	3,9	-2,4	-5,4	-5,2
+ Investissement internat.	0,5	1,5	3,2	2,6	2,2	2,6
+ Endettement nouveau	-0,6	0,1	0,2	-2,3	0,4	4,5
+ Autres	-3,4	-0,9	-0,4	-5,0	3,1	1,5
= Variation de réserves	-2,3	-1,0	6,9	-7,1	0,3	3,4

Sources : INEGI, Banco de México, d'après HUSSON M., op.cit.

Du côté des finances publiques, le bilan de trois années de gestion saliniste est sans équivoque. Partant d'un déficit de 16% du PIB en 1987, le nouveau gouvernement réussit à ramener le solde à financer à -3.8% en 1990. Ce bon résultat a été obtenu grâce au prolongement de l'effort antérieur sur le solde primaire, mais surtout à la faveur d'une réduction massive de la charge d'intérêt sur la dette interne.

Une réforme fiscale réussie (baisse des taux d'imposition nominaux, élargissement de l'assiette fiscale) conjuguée à une baisse relative des dépenses publiques permettent d'accroître l'excédent primaire de 4.7% à 8% du PIB entre 1987 et 1990. Par ailleurs, les accords successifs de réduction de la dette ont conduit dans un premier temps à stabiliser le remboursement d'intérêts sur la dette publique extérieure. Puis, à la faveur de la reprise économique, à en diminuer le poids relatif (en % du PIB).

Mais c'est sur la charge d'intérêt de la dette interne, qui représentait le principal poste de dépenses, que la désinflation a été efficace. La montée des taux d'intérêt réels qui résulte de la chute des prix n'a pas réussi à remettre en question le gain initial. La confiance retrouvée dans la capacité de gestion de l'économie par le gouvernement, qui constitue à bien des égards un facteur clef de la réussite saliniste, a permis de réduire progressivement les taux d'intérêt réels sur les bons du trésor d'un seuil de 30% en valeur annuelle à un niveau proche de zéro, sans provoquer de fuite massive des capitaux.

Si l'on ajoute à ces performances positives d'assainissement des finances publiques, la vente lucrative des plus grandes entreprises d'Etat (Mexicana de Aviación, Teléfonos de México, etc.)(10), on mesure la marge de manoeuvre dont disposent aujourd'hui les autorités du pays, relativement à celle dont ils avaient hérité au moment de leur entrée en fonction.

TABLEAU II-4.3

EVOLUTION DU DEFICIT PUBLIC 1987-1990 (en % du PIB)

	1987	1988	1989	1990	VARIAT. 1987-90
RECETTES	21,2	21,8	20,9	21,5	+0,3
• Recettes pétrolières	11,7	9,9	8,9	9,2	-2,5
• Impôts	9,5	10,9	12,0	12,3	+2,8
DEPENSES BUDGETAIRES	14,8	13,3	11,5	12,2	-2,6
• Investissement public	6,1	5,3	4,3	4,4	-1,7
• Consommation publique	8,7	8,0	7,2	7,8	-0,9
SOLDE ECONOMIQUE	+4,7	+8,1	+8,3	+8,0	+3,3
INTERETS	19,8	17,1	13,7	10,4	-9,4
• Dette extérieure	4,7	4,4	4,3	3,3	-1,4
• Dette intérieure	15,1	12,7	9,4	7,1	-8,0
SOLDE FINANCIER	-16,0	-11,7	-5,7	-3,8	+12,2

Sources: INEGI, BANAMEX, d'après HUSSON M., op.cit.

10) En fait le mouvement de privatisation avait été engagé sous le gouvernement de M. de la MADRID. Quelques 600 entreprise publiques avaient été vendues. Mais il s'agissait d'entreprises de second rang, et pour un montant relativement faible.

4. Quel modèle de croissance pour le Mexique?

La croissance retrouvée, l'inflation jugulée, les grands équilibres financiers sous contrôle, voilà autant de facteurs permettant aux autorités mexicaines d'afficher une satisfaction légitime. Le Mexique, après avoir été l'annonciateur de l'effondrement du tiers-monde au début des années 80, est en passe de devenir le nouveau modèle à suivre. De ce point de vue, l'expérience mexicaine qui aujourd'hui sert de banc d'essai prendra demain, si elle perdure, valeur d'exemple. Ce "**second miracle mexicain**" sera sans doute exhibé par les institutions multilatérales pour justifier le bien fondé de leurs thèses libérales.

Cependant, on peut s'interroger sur les fondements réels de la reconversion apparemment réussie de l'économie mexicaine. Même s'il est encore bien tôt pour dessiner précisément les contours de la nouvelle insertion du Mexique dans la division internationale du travail, M.HUSSON tente d'en brosser les grandes lignes. Nous suivrons pas à pas l'auteur dans sa démonstration.

En premier lieu, la remise à flot de l'économie du pays passe par un strict contrôle des salaires. Celui-ci est absolument nécessaire pour plusieurs raisons:

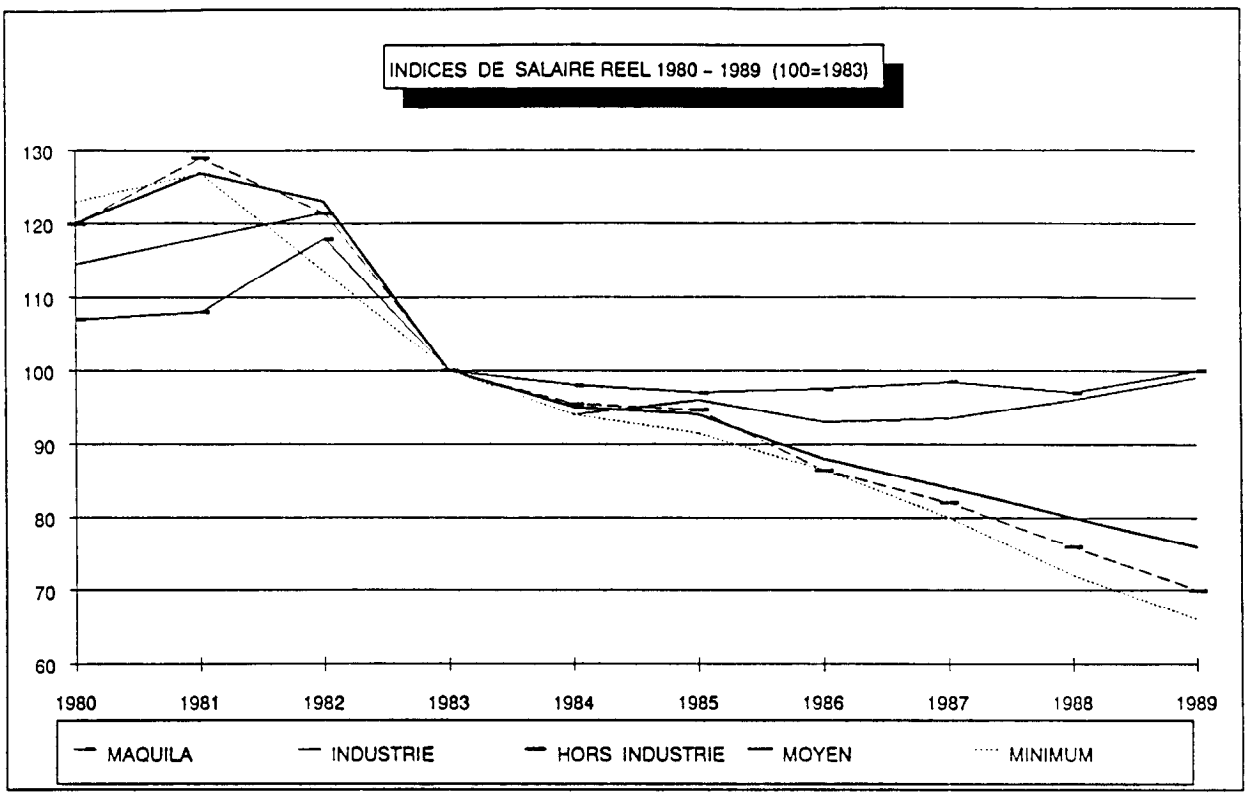
- le pays table sur la compétitivité-prix pour asseoir un modèle de croissance tirée par les exportations industrielles. Dans ces conditions, seuls des coûts unitaires du travail faibles permettent de compenser le déficit de productivité par rapport aux principaux concurrents;

- l'investissement privé est particulièrement sensible aux profits au Mexique. Par conséquent, une récupération du salaire réel entraînerait une contraction de l'investissement;

- enfin, les prix mexicains sont sur-indexés par rapport aux salaires. La désinflation ne peut être obtenue que par une baisse du salaire réel.

L'analyse des données disponibles montre en effet une chute sur moyenne période des différents indicateurs de salaires. Mais, cette dynamique s'accompagne d'une polarisation croissante entre deux formes de salariat. D'un côté, le pouvoir d'achat des salaires industriels se maintient, voire connaît une évolution légèrement positive. De l'autre, les salaires réels hors industrie continuent à s'effondrer. C'est dans l'industrie "maquiladora" d'exportation que les salaires se résistent le mieux, même si en niveau ils restent largement inférieurs à ceux de l'industrie dans son ensemble.

GRAPHIQUE II-4.10



Cette évolution divergente des différents indicateurs de salaire conduit l'auteur à formuler quelques hypothèses sur le mode de croissance choisi par le Mexique. Selon lui, la désarticulation du salariat mexicain correspondrait à une contrainte structurelle de la nouvelle économie mexicaine.

En effet, en mettant en relation salaire et productivité du travail, il montre que seule l'industrie a réussi à obtenir des gains de productivité (+1.8% par an entre 1980 et 1989), tandis qu'elle stagne dans les autres secteurs. Donc, d'une part la compression des coût salariaux est un élément incontournable pour le Mexique dans sa stratégie "industrialo-exportatrice", compte tenu du différentiel de productivité avec ses partenaires (11). Et d'autre part, seul le secteur tourné vers l'extérieur est susceptible d'engendrer des gains de productivité, eux-mêmes conditionnant la croissance des salaires réels.

---

11) Des calculs effectués par VELASCO A.E. font état d'un différentiel de productivité entre industries mexicaine et américaine. Ce différentiel est de l'ordre de 1 à 3.5 à 1 à 4, et va en s'accroissant. Par conséquent, l'industrie mexicaine ne saurait être compétitive en deça d'un rapport de salaire entre les deux pays d'environ 1 à 4. Ce seuil est déjà presque atteint dans l'industrie dans son ensemble (1/5). Quant à l'industrie maquiladora, la relation y est de 1 à 8. Donc, si l'industrie maquiladora garde une marge de manoeuvre pour accroître les salaires, celle-ci est très limitée pour le reste de l'industrie nationale.. VELASCO A.E., "Desarrollo desigual y combinado de la productividad en las indústrias de México y Estados Unidos: 1970-1985", in ANGUIANO A. (coord.), "La modernización de México", UAM-Xochimilco, México, 1990, pp.30-63.

En adaptant les concepts de l'école de la régulation, M.HUSSON parle de **fordisme restreint** pour le Mexique. Un premier segment de la main-d'oeuvre bénéficierait des bienfaits de la société salariale (croissance conjointe des salaires et de la productivité). Ce "**premier Mexique**" est fortement minoritaire, puisqu'il ne concerne que 11% des effectifs salariés (12). Quant au "**second Mexique**", il regroupe l'immense majorité des mexicains, et serait caractérisé par des salaires de misère (compatibles avec le niveau et l'évolution de la productivité). Le secteur informel en constitue le noyau dur. On tient là tous les linéaments de la plus pure des sociétés duales, propres aux pays en développement, et que la modernisation saliniste ne ferait en fait que pérenniser.

Pour faire sauter le verrou d'une telle désarticulation, fondamentalement inégalitaire, il faudrait que l'accroissement de la productivité des secteurs exportateurs puisse se diffuser progressivement à l'ensemble du tissu productif. Or M.HUSSON en exclut la possibilité. Selon lui, la structure du capital mexicain (tourné vers le marché intérieur et peu lié au capital étranger) interdit tout processus de remontée de filières vers des segments à haute technologie, tel que l'ont connu la Corée ou plus récemment le Brésil. La stagnation du marché intérieur et l'intégration accélérée au marché nord américain entraîne irrésistiblement le Mexique vers une économie de sous-traitance de plus en plus dépendante. Le nouveau modèle mexicain tourné vers le développement des exportations industrielles ne serait pas plus à même de créer les conditions d'une croissance saine que l'ancienne stratégie d'import-substitution. L'auteur conclut en ces termes "**Il n'existe aucun processus de diffusion à l'ensemble de la société des dividendes du boom des exportations, et cette déconnexion entre les "deux Mexique" apparaît au contraire comme la condition même de la pérennité des succès enregistrés**" (13).

Notre propos n'est pas de discuter point par point le bien-fondé de cette thèse. Mais étant donné le rôle qu'on y fait jouer au secteur informel, il nous a semblé intéressant de confronter les hypothèses qui la sous-tendent quant à la dynamique des revenus avec les données de première main dont nous disposons.

---

12) En fait cette composante représente un % encore plus restreint de la population active. Bien que nous ne puissions pas le quantifier avec précision, elle ne représente pas plus de 7% de la main-d'oeuvre, compte tenu du taux de salarisation de l'économie mexicaine. Celui-ci est inférieur à 75% dans la capitale, et est sans doute inférieur ailleurs, en particulier dans les zones rurales. Au moment du recensement de population de 1979, la part des salariés dans la population active totale était de 62.9%. Elle a décru depuis.

13) HUSSON M., "La maquiladorisation de l'industrie mexicaine", communication présentée au colloque du GREITD, Amiens, 6-8 décembre 1990, p.21.

En effet, les indicateurs de salaire disponibles au Mexique sont très partiels. Si les enquêtes périodiques sur l'industrie maquiladora et le noyau dur industriel (que prennent en compte les enquêtes industrielles mensuelles et annuelles) sont obtenus à partir d'informations directes, il n'en va pas de même pour les autres indices. En particulier, le calcul d'un salaire moyen à partir des données de la comptabilité nationale ne nous semble pas très fiable (14). D'une part, il résulte d'arbitrages effectués pour assurer la cohérence des comptes. Nous en avons montré les limites dans la première partie de cette thèse (chapitre I-3). De plus, l'emploi enregistré ne peut être assimilé qu'au salariat du secteur "moderne", comme le montre la divergence des taux de croissance de la population active et de l'emploi dans les comptes nationaux. Or on sait qu'une grande partie de la main-d'oeuvre du secteur informel n'est pas salariée (Cf. chapitre II-2).

Les données de l'enquête emploi auxquelles nous avons eu accès ne concernent que le bassin d'emploi de la ville de Mexico, pour la période courant du second trimestre 1986 au dernier trimestre 1989. Compte tenu de la brièveté de la période et de son caractère régional, nous ne pourront que mettre partiellement à l'épreuve la thèse de M.HUSSON qui s'inscrit dans une perspective de moyen terme. Par contre, la dynamique de court terme correspondant aux deux premières années de gestion saliniste sera explorée plus complètement.

II.- LA DYNAMIQUE DES REVENUS A MEXICO (1986-1989)

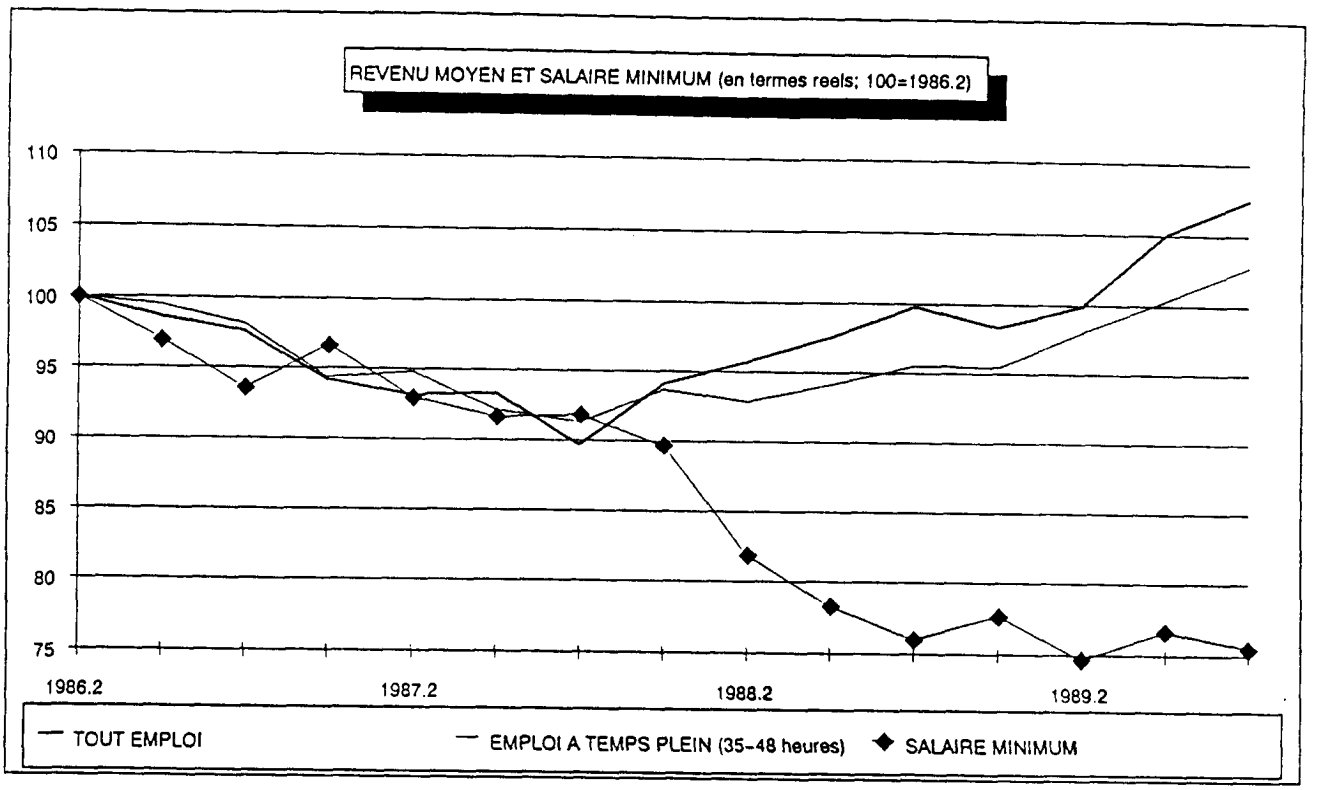
1. La récupération des revenus réels

Le premier résultat important que met en lumière l'analyse des revenus réels du travail au cours de la période sous revue est **la reprise de la croissance du pouvoir d'achat à partir de 1988.** Celui-ci avait continué à baisser de concert avec le salaire minimum jusqu'à la fin 1987. Mais le premier trimestre 1988 correspond à un point de retournement à partir duquel les revenus réels ont commencé à s'apprécier à un rythme régulier. Entre le premier trimestre 1988 et le dernier trimestre 1989, le pouvoir d'achat s'est élevé de 14%. Ces gains ont permis de récupérer puis de dépasser le niveau atteint au début 1986. En fin de période, l'indice du revenu réel moyen valait 107 pour une base 100 en 1986.2.

---

14) Dans les comptes nationaux, on ne comptabilise pas des employés mais des postes occupés; d'où des possibilités de double compte (pluri-activité; postes à temps partiel). De plus, ces chiffres ne sont pas obtenus à partir mesures directes, mais d'estimations se basant sur la rémunérations totale et des évaluations de rémunération moyenne. Voir CASSONI E.A., "El mercado laboral en México: los años de crisis", miméo, Mexico, déc.1989, 43p.

GRAPHIQUE II-4.11



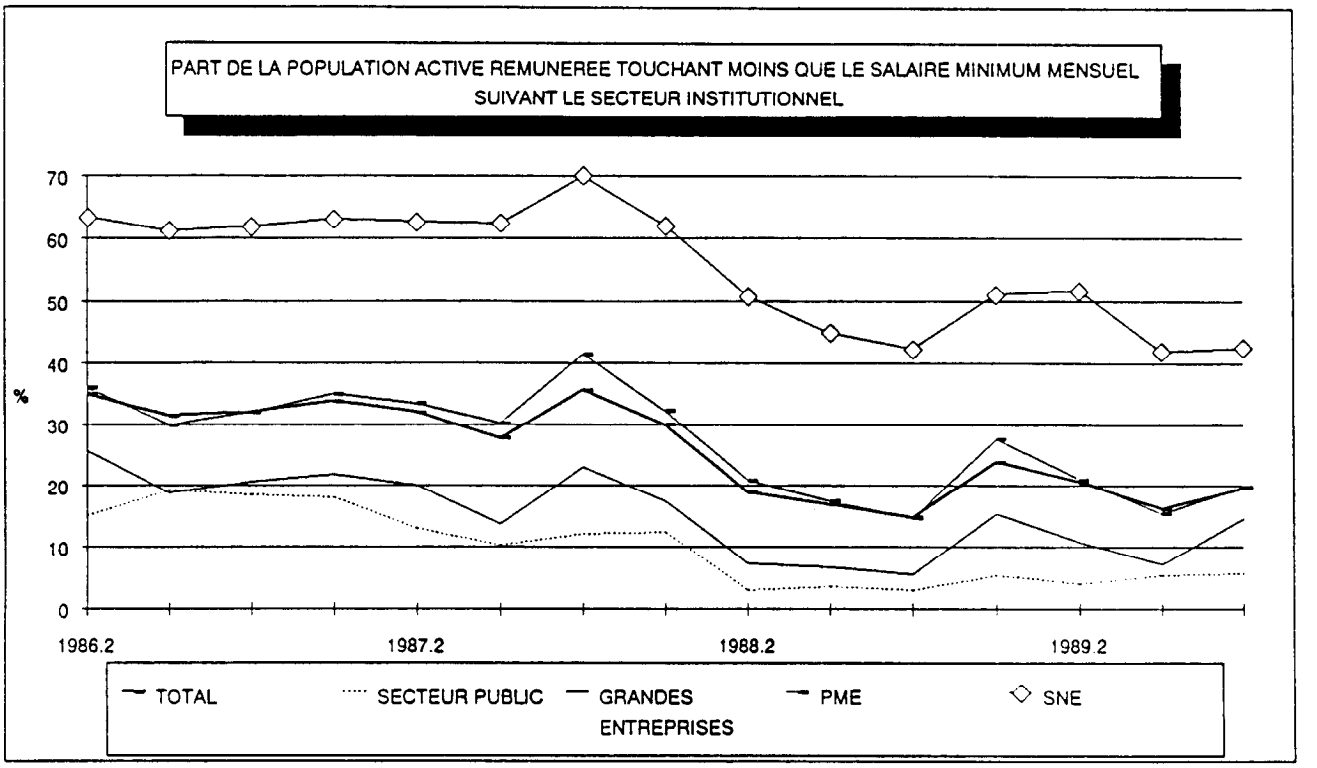
2. Changement de stratégie dans la gestion du salaire minimum

Le second résultat que met en évidence le graphique précédent, est le "décrochage" effectif entre le salaire minimum et le revenu moyen à partir du premier trimestre 1988. Alors que ces deux grandeurs évoluaient en phase entre 1981 et 1987 la politique saliniste a eu pour effet de les "désindexer". Le salaire minimum qui exerçait un pouvoir de prix directeur sur le marché du travail a perdu cette propriété.

Cette divergence entre salaire minimum mensuel et revenu moyen se traduit par une proportion de plus en plus faible d'actifs occupés qui se situent en-deçà de ce seuil plancher. Ils sont moins de 20% à se trouver dans cette situation alors qu'ils étaient 34% de la population active occupée au second trimestre 1986. Encore avons nous inclus dans notre calcul tous les actifs occupés, quel que soit le nombre d'heures travaillées, qu'ils soient rémunérés ou non. Si l'on restreint le champ de notre estimation aux seules personnes rémunérées, travaillant plus de 35 heures hebdomadaires, la baisse est encore plus spectaculaire.

rémunérées, travaillant plus de 35 heures hebdomadaires, la baisse est encore plus spectaculaire.

GRAPHIQUE II-4.12



Cependant l'écart croissant entre salaire minimum et revenu moyen ne signifie pas pour autant que le premier a cessé de jouer un rôle comme instrument de politique économique. La non-revalorisation du salaire minimum réel est un geste dont la signification est tout autant politique qu'économique (15). Il vise à montrer aux employeurs que la politique de rigueur salariale se poursuit. C'est en quelque sorte un gage de bonne conduite de la part de l'Etat pour la classe entrepreneuriale.

D'un point de vue strictement économique, une telle politique s'inscrit dans une stratégie de flexibilisation du marché du travail et des règles de fixation des salaires. En abaissant la norme légale à un niveau extrêmement bas, l'Etat laisse une plus grande marge de manoeuvre dans les mécanismes d'ajustement des salaires aux conditions de la demande et au niveau de profitabilité des entreprises. En vidant de son sens la notion constitutionnelle de salaire minimum (assurer un niveau de vie décent pour le chef de ménage et toute sa famille),

---

15) CASAR M.A., MARQUEZ C., "La política de salarios mínimos legales: 1934-1982" Economía Méxicana n., CIDE, 1985, pp.221-259.

les nouvelles autorités politiques cherchent à le faire disparaître comme référent (explicite ou implicite) du niveau de salaire (16).

La politique saliniste correspond donc à un changement radical dans la stratégie de gestion du salaire minimum. Au cours de la période 1982-1987, celui-ci a joué un rôle central dans l'organisation de l'austérité salariale. Le graphique II-4.7 montre que les différents indicateurs de salaire ont évolué en phase au cours de cette période. La compression du salaire minimum réel, qui a été une des plus violentes d'Amérique Latine, s'inscrit dans la politique anti-inflationniste du gouvernement de l'époque (17). En s'appuyant sur le syndicalisme officiel du PRI, elle a aussi servi à réduire les disparités de salaires entre les différentes branches industrielles (18).

A partir de 1988, le pouvoir d'achat poursuit sa trajectoire décroissante sans modification apparente. Pourtant, l'objectif a changé. En accentuant la pression sur le salaire minimum, le gouvernement cherche à en détruire la légitimité, et ne représente qu'un élément d'une politique tous azimuts de flexibilisation du marché du travail. Cette inflexion est le signe d'un changement dans la stratégie d'alliance de l'Etat avec les différents acteurs sociaux. Il cherche à s'appuyer sur les classes dirigeantes plutôt que sur le seul syndicalisme de parti.

TABLEAU II-4.4
EVOLUTION DU SALAIRE MINIMUM DEPUIS 1980 EN AMERIQUE LATINE - LA CHUTE MAXIMUM AU MEXIQUE

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
ARGENTINE	100	97.8	97.8	136.9	167.7	117.1	111.1	122.3
BRESIL	100	104.4	104.9	93.0	86.0	88.8	87.1	71.2
COLOMBIE	100	98.9	103.6	107.9	113.5	109.4	114.2	113.0
COSTA RICA	100	90.4	85.9	99.3	104.4	112.2	118.7	118.6
CHILI	100	115.7	117.2	94.2	80.7	76.4	73.3	69.1
EQUATEUR	100	86.2	75.9	63.6	62.8	60.4	65.0	61.4
MEXIQUE	100	101.9	92.7	76.6	72.3	71.1	64.9	60.6
PARAGUAY	100	103.9	101.9	94.2	93.8	99.6	108.3	122.6
PEROU	100	84.2	77.8	89.2	69.0	60.3	62.5	64.0

16) Selon la loi fédérale du travail, "le salaire minimum devra être suffisant pour satisfaire les besoins normaux d'un chef de famille qu'ils soient d'ordres matériel, social ou culturel, et pour pourvoir à l'éducation obligatoire de ses enfants". Ley Federal del trabajo, Tit.3, Cap.VI., Artículo 90: "El salario mínimo debera ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos"

17) LIVAS A., "México: dos sexenios de deterioro en el salario mínimo, 1977-1988", Economia da America Latina, n°18-19, 1989.

18) GARAVITO R.A., "Homogeneización salarial, retos y respuestuas sindicales", Análisis económicas, vol.VI, n°10, janv-juin 1987

URUGUAY	100	103.4	104.6	89.6	89.9	94.1	88.3	91.1
VENEZUELA	100	86.2	78.5	73.9	66.5	96.8	92.3	95.3

Sources: CEPAL, à partir d'informations officielles

En contrepartie, la politique de salaire minimum n'a joué qu'un rôle secondaire dans la politique de désinflation réussie, menée depuis 1988. Celle-ci est plus basée sur la gestion du taux de change et la résorption du déficit public, que sur une nouvelle contraction des revenus réels.

3. Revenus nominaux, prix et taux de chômage

Si le salaire minimum n'a plus d'influence sur la formation des revenus du travail à partir de 1988, le revenu nominal n'est pas non plus sensible au taux de chômage, même si son élasticité est négative comme le prévoit la théorie économique. En l'absence d'allocations chômage, n'exercer aucun emploi est un luxe. En particulier, le secteur informel est une alternative au chômage, pour la majorité.

En fait, le taux de chômage est un indicateur imparfait des tensions enregistrées sur le marché du travail. On verra par la suite que, pour certains segments du marché du travail, le chômage est un bien un indicateur de déséquilibre entre offre et demande de travail, mais que son impact est très localisé.

TABLEAU II-4.5
LE ROLE DES PRIX ET DU TAUX DE CHOMAGE SUR LA FORMATION DES REVENUS

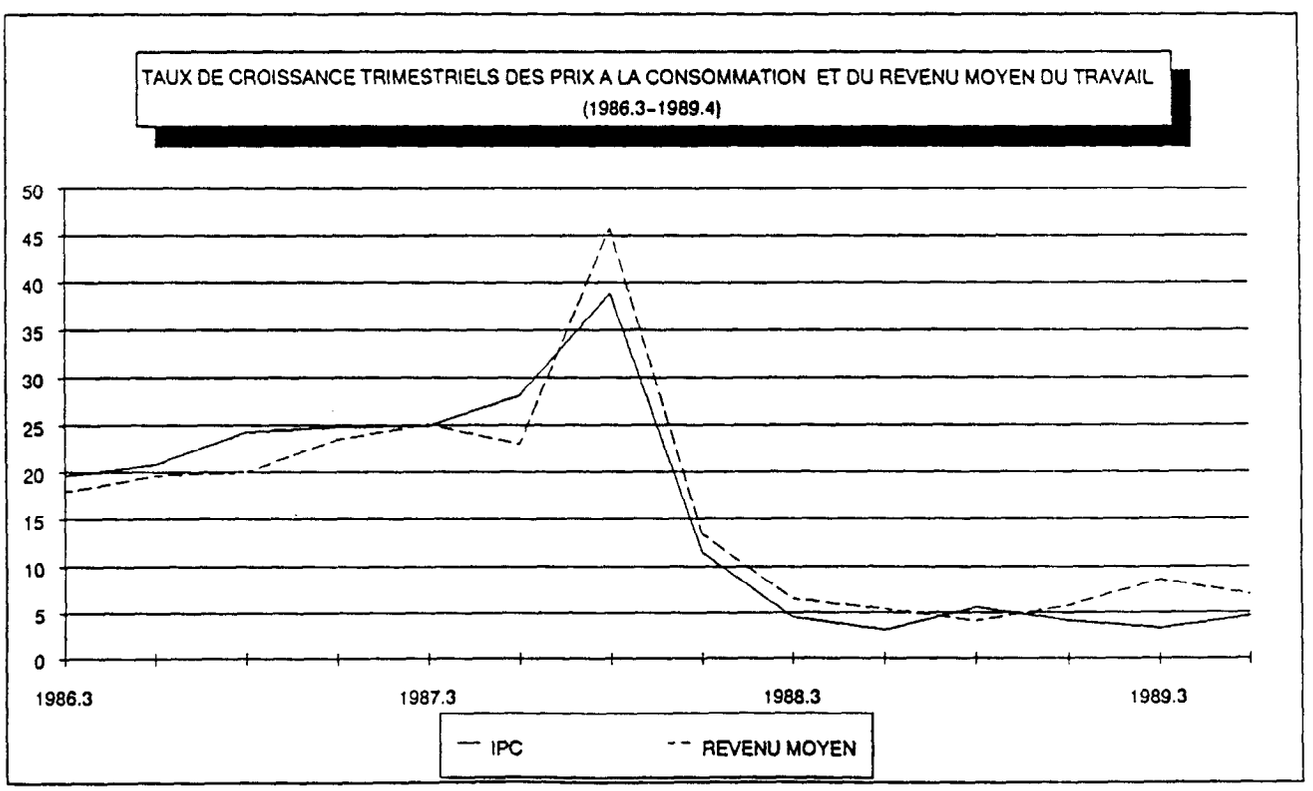
	Log(IPC)	Log(REVMOY-1)	Log(CHO)	Constante	R2 Dh	SE N
LOG(REVMOY)	0.69 (9.4)	0.30 (4.5)	-0.09 (-1.8)	0.08 (0.4)	0.998 -0.8	0.03 14
LOG(REVMOY)	0.70 (8.9)	0.30 (4.3)	-	-0.16 (-1.6)	0.998 0.6	0.03 14

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU286/489, Mexico. Les chiffres entre parenthèses sont les t de student. N le nombre d'observations. Dh: la statistique de Durbin. SE: l'écart type moyen de la régression. IPC: indice des prix à la consommation. CHO: le taux de chômage. REVMOY: le revenu moyen d'activité. Période d'estimation: 1986.3-1989.4. La statistique de Durbin (Dh= (1-(DW/2))*(N/1-N(varâ))$^{1/2}$, avec â: estimateur du revenu retardé) permet de tester l'existence d'auto-corrélations du 1er ordre dans un modèle avec variable retardée. Dans notre cas, nous rejetons l'hypothèse d'auto-corrélations des résidus.

En fait, le déterminant principal des revenus nominaux est à chercher dans la dynamique des prix. Les équations précédentes montrent qu'il existe un fort degré d'indexation des revenus sur les prix. La spécification de l'équation 2, qui intègre l'effet du revenu retardé d'une période, montre que l'indexation de court terme (un trimestre) est inférieure à l'unité (O.7). Il existe donc des délais d'ajustement dans la "boucle" prix-revenus. Par contre l'élasticité de long terme est unitaire.

En réalité, il faudrait considérer deux sous-périodes: une première antérieure à 1988, et la seconde postérieure. Il n'est malheureusement pas possible de tester si les deux élasticités sont significativement différentes, compte tenu du faible nombre de données dont nous disposons. Par contre, le graphique des taux de croissance montre une très forte corrélation entre les deux variables. Que ce soit en période d'inflation élevée et croissante (1986.2-1987.4), de désinflation rapide (1988.2-1988.3) ou de stabilisation à un niveau faible (1988.4-1989.4), les revenus semblent anticiper les variations de prix trimestre par trimestre.

GRAPHIQUE II-4.13



Le graphique précédent incite à conclure que l'indexation est "quasi-instantanée", avec des délais d'ajustement inférieurs au trimestre. Le sur-ajustement observé au cours du premier trimestre (les prix ont augmenté de 38% et les revenus de 45% par rapport au trimestre précédent) est en grande partie dû aux erreurs de mesure que nous avons déjà mentionnées (19). Ce biais, s'il était corrigé, ferait apparaître une corrélation encore plus forte entre prix et revenus. En tout cas, la période de remise à niveau des prix opérée dans le cadre du PSE (Pacte de Solidarité Economique) au début 1988 (tarifs publics, etc.) n'a pas permis de décrocher les salaires réels.

Le pouvoir explicatif des prix sur les revenus apparaît clairement lorsqu'on régresse les seconds sur les premiers, en taux de croissance. Le résultat de l'équation est hautement satisfaisant (**R2 ajusté=0.91**; pas d'auto-corrélations) et le coefficient très significatif. L'effet du taux de chômage est quant à lui "écrasé" (en différence ou en niveau).

TABLEAU II-4.6

UNE EQUATION DU TAUX DE CROISSANCE DES REVENUS EN FONCTION DU TAUX DE CROISSANCE DES PRIX

	• IPC	• CHO	Log(CHO)	Constante	R2 DW	SE N
• REVMOY	0.93 (11.6)	-	-	0.02 (0.4)	0.911 2.1	0.03 14
• REVMOY	0.96 (11.3)	-	-0.06 (-1.0)	0.09 (1.2)	0.91 2.4	0.03 14
• REVMOY	0.92 (11.1)	0.05 (0.7)	-	0.02 (1.1)	0.908 2.0	0.03 14

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU286/489, Mexico. Les chiffres entre parenthèses sont les t de student. N le nombre d'observations. DW: la statistique de Durbin-Watson. SE: l'écart type moyen de la régression. Les variables notées • sont des taux de croissance trimestriels

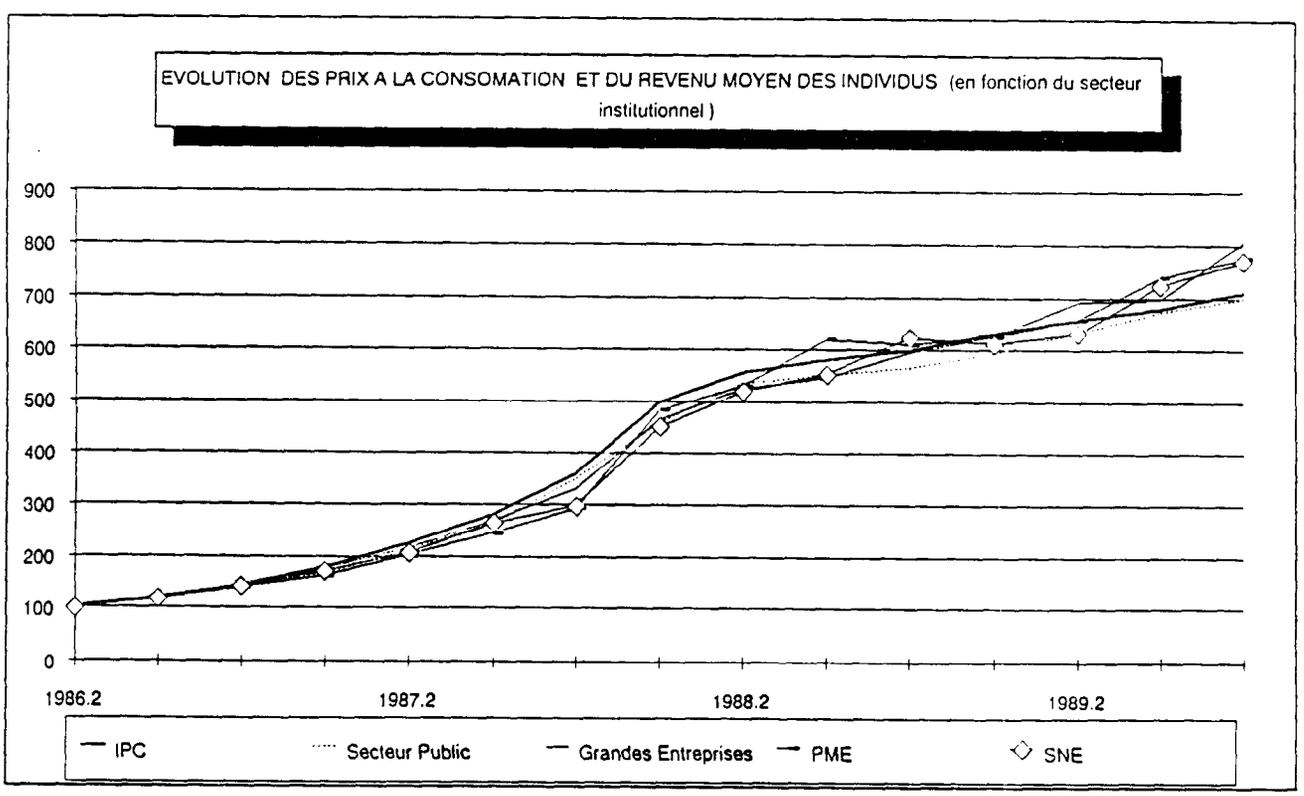
19) Voir annexe I

4. Pas de dualisme croissant du marché du travail

Les résultats de maintien du pouvoir d'achat des revenus du travail auxquels nous sommes parvenus semblent remettre en question la validité des chiffres sur le salaire moyen tirés de la comptabilité nationale. Cependant, ils sont compatibles avec la thèse de M.HUSSON selon lequel le prix à payer de la modernisation libérale impulsée par SALINAS de GORTARI serait une polarisation croissante entre deux segments du marché du travail: ceux qui travaillent dans des secteurs à gains de productivité (industrie, "maquilas") et les autres. En effet, la croissance du revenu moyen pourrait cacher un effet d'agrégation, caractérisé par une inégalité croissante des revenus par branche, secteur ou type d'emplois.

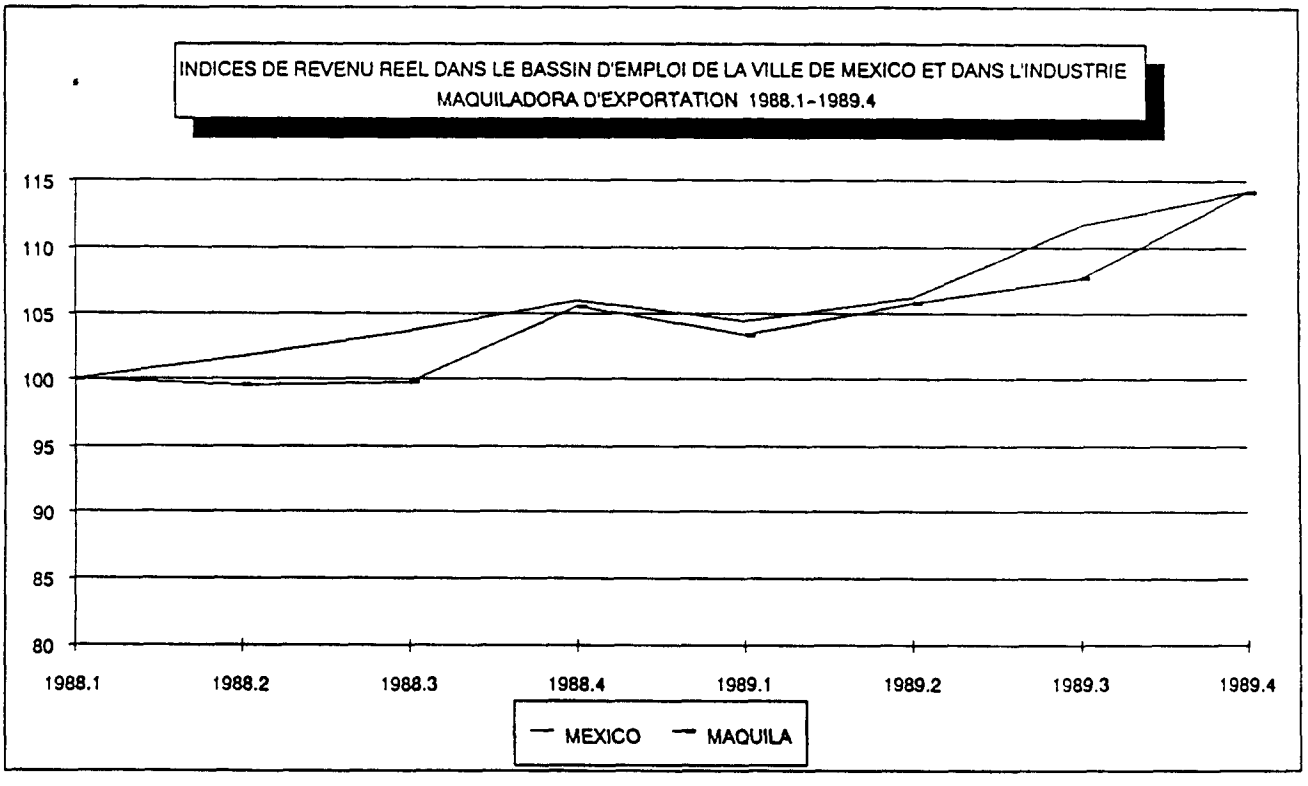
En fait, la croissance des revenus d'activité a été uniformément répartie. Tous les secteurs ont enregistré des gains de pouvoir d'achat à partir du début de l'année 1988.

GRAPHIQUE II-4.14



Le maintien de la structure des revenus sectoriels au cours de la période prouve que l'érosion monétaire a pu être évitée quel que soit le secteur institutionnel considéré; et ce malgré des mécanismes de formation des salaires et des marges différents. Ce résultat contredit la conclusion de M.HUSSON selon laquelle la politique mise en oeuvre se fonde sur une dualisme croissant entre secteurs. Il existe depuis le début de l'année 1988 une remarquable similitude entre la croissance du salaire réel des industries "maquiladoras" d'exportation et celle du revenu moyen observé à Mexico, tous secteurs confondus. L'hypothèse de divergence des salaires ne pourrait être alors que le résultat improbable d'une déconnexion entre la dynamique des revenus dans la capitale et dans le reste du pays.

GRAPHIQUE II-4.15



Au delà de l'évolution convergente des revenus suivant les secteurs, l'analyse fine de leurs déterminants propres conduit à valider **l'hypothèse de marchés du travail partiellement segmentés.**

Pour chaque secteur, nous avons estimé une équation qui retient comme facteurs explicatifs du revenu nominal: les prix à la consommation, le taux de chômage et le revenu nominal retardé d'une période. Les ajustements économétriques sont de bonne qualité.

TABLEAU II-4.7

EQUATIONS DE REVENUS NOMINAUX PAR SECTEUR INSTITUTIONNEL

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE
VARIABLE DEPENDANTE	Log(REVSP)	Log(REVGE)	Log(REVPME)	Log(REVSNE)
Log(IPC)	0.82 (12.2)	0.64 (8.1)	0.71 (5.5)	0.64 (4.9)
Variable retardée d'un trimestre	0.15 (2.4)	0.31 (4.4)	0.31 (2.8)	0.35 (3.1)
Log(CHO)	-0.08 (2.0)	-0.23 (-4.1)	-0.06 (-0.5)	-0.06 (-0.5)
Constante	0.17 (1.3)	0.60 (3.6)	-0.12 (-0.3)	-0.18 (-0.5)
R^2ajusté SE Dh N	0.999 0.02 -1.5 14	0.998 0.03 -0.8 14	0.992 0.06 -2.5 14	0.993 0.05 -3.4 14

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU286/489, Mexico. REVX est le revenu moyen du secteur X. CHO: le taux de chômage.

5. L'impact différencié du taux de chômage

En premier lieu, le taux de chômage n'a une influence sur les revenus que dans les secteurs public et des grandes entreprises privées. C'est dans ce dernier que l'élasticité est la plus forte (-0.23 contre -0.08 dans le public). Ailleurs, et dans le secteur informel en particulier, le taux de chômage n'a aucune influence sur les revenus.

Un rapide calcul permet de montrer qu'à aucun moment, les conditions d'équilibre des modèles rendant compte à la fois d'un double régime de rémunération et du taux de chômage n'ont été satisfaites au cours de la période (Cf. chapitre précédent). Nous avons calculé l'espérance de revenu (revenu moyen du secteur multiplié par la probabilité de trouver un emploi, soit l'inverse du taux de chômage sectoriel) sur un marché du travail dual, avec un secteur concurrentiel (détermination du salaire par ajustement offre demande de travail) et un secteur protégé (salaire supérieur au salaire de concurrence mais affecté d'un taux de chômage réduisant la probabilité d'emploi). A l'équilibre, les revenus espérés devraient être égaux (20). De plus, si cette modélisation représentait un bon schéma de la dynamique du marché du travail on devrait observer au moins une tendance à l'égalisation des revenus.

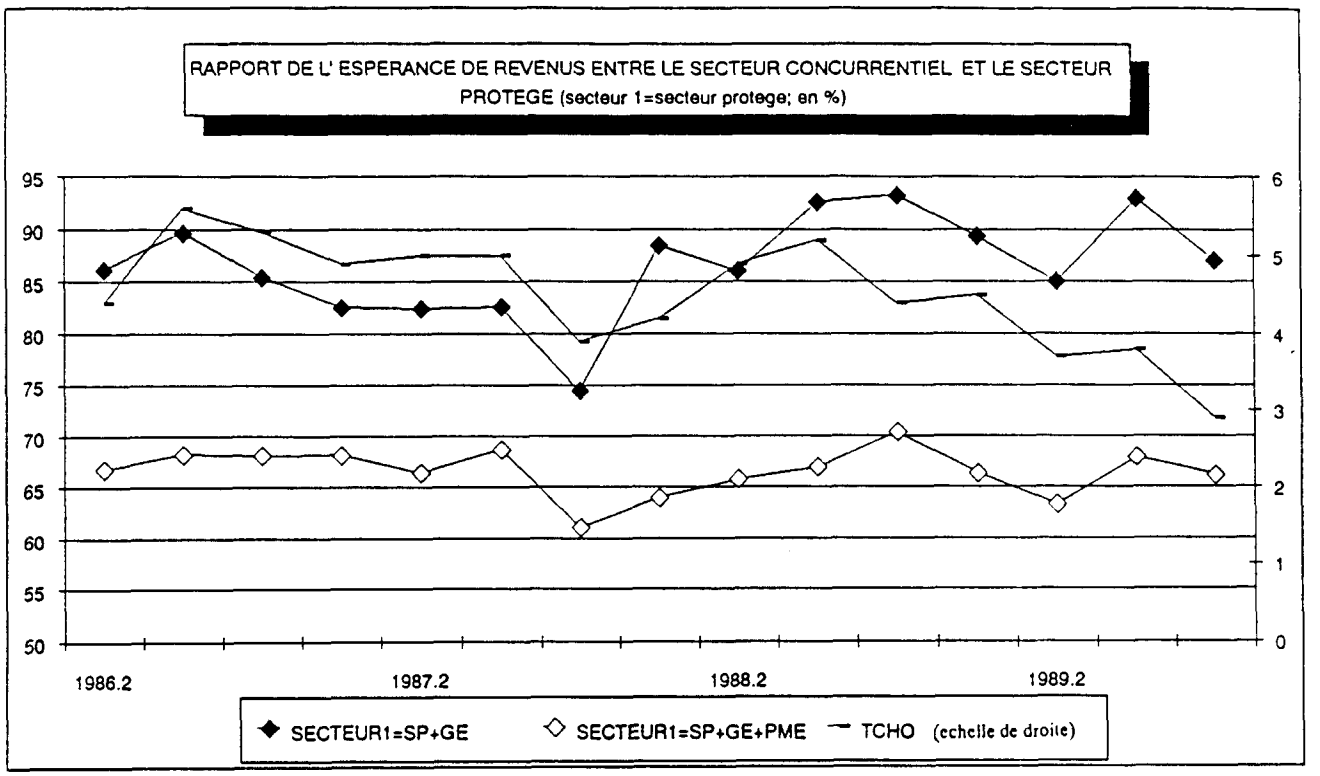
En niveau, cette modélisation n'est pas validée. Il existe toujours un différentiel de revenu à l'avantage du secteur protégé, que le taux de chômage ne suffit pas à éliminer. Nous avons réalisé deux variantes. La première, plus conforme aux résultats que nous avons obtenus sur l'impact différencié du chômage sur les revenus moyens sectoriels, définit le secteur protégé comme la somme des secteurs public et des grandes entreprises privées. Dans un second cas, nous avons ajouté à cet agrégat les PME, afin de n'avoir que le SNE comme secteur concurrentiel. Pour chacune des hypothèses, nous avons calculé un taux de chômage défini comme $T_{CHO} = N_{CHO} / (N_{SECTEURPROTEGE} + N_{CHO})$; avec N_{CHO}= le nombre de chômeurs total; $N_{SECTEURPROTEGE}$: le nombre d'actifs occupés dans le secteur protégé.

La première partition donne un écart de salaire au détriment du secteur "concurrentiel" compris entre 7 et 25%. La seconde induit une différence de 30 à 40%.

---

20) En fait cette condition n'est respectée qu'ex ante, puisque les décisions de mobilité des agents vont rendre les revenus effectivement constatés après le choix différents de ceux qui avaient été espérés avant le choix. Mais ceci ne devrait pas remettre en question la tendance à l'égalisation. FIELDS G.,"On-the-Job Search in a Labor Market Model: Ex Ante Choises and Ex Post Outcomes.", miméo, Cornell University, 1987..

GRAPHIQUE II-4.16



Par contre, en "tendance", les évolutions ont bien le sens attendu. Il existe une forte corrélation positive entre d'une part le taux de chômage, et d'autre part le différenciel de revenus entre secteurs, conformément à la théorie (21). Ces résultats conduisent considérer comme partiellement pertinente les modélisations dualistes du marché du travail.

21) Normalement lorsque le taux de chômage augmente, cela devrait entraîner une réduction de l'écart entre revenus espérés dans le secteur protégé et revenus observés dans le secteur concurrentiel.

6. Le mode d'indexation par secteur

Le rôle des prix dans la dynamique des revenus nominaux ne montre aucune spécificité propre au secteur informel. Si l'élasticité-prix de court terme du SNE est faible (0.64), elle n'est pas différente de celle observée pour les salariés des grandes entreprises. C'est dans le secteur public que les délais d'ajustement sont les plus courts. A long terme, la fourchette des élasticités-prix se resserre. Elles sont voisines de l'unité, le secteur informel occupant une position intermédiaire.

TABLEAU II-4.8

ELASTICITE-PRIX DE COURT ET DE LONG TERMES DES REVENUS PAR SECTEUR INSTITUTIONNEL

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE
ELASTICITE DE COURT TERME	0.82	0.64	0.71	0.64
ELASTICITE DE LONG TERME	0.96	0.93	1.02	0.99

L'évolution des revenus du travail suit sans doute des lois plus complexes que celles que nous avons pu identifier. Il faudrait pouvoir tenir compte d'autres facteurs comme la dynamique de la demande et de l'emploi total, de la productivité et des coûts du travail hors salaires directs (cotisation patronale, etc.). Ces données sont malheureusement indisponibles à un niveau suffisamment fin (données trimestrielles, sectorielles et régionales, puisque nous n'avons pris en compte que les revenus sur le bassin d'emploi de la capitale). Par ailleurs, le faible volume de données (dans sa dimension temporelle notamment) nous interdit de mettre en oeuvre les techniques économétriques plus sophistiquées actuellement retenues pour estimer des équations de salaire dans les pays occidentaux (modèles à correction d'erreur, cointégration, etc.). Cependant, nos résultats sont suffisamment solides pour montrer d'une part qu'il n'est pas légitime de parler de **dualisme croissant** du marché du travail, et que d'autre part le marché du travail est partiellement segmenté (impact différentié par secteur du taux de chômage).

D'ailleurs, la complexité des mécanismes en oeuvre apparaît lorsqu'on décompose l'évolution des revenus par strate de revenus. L'homogénéité que nous avions obtenue au niveau des secteurs institutionnels disparaît. Quatre types de profils se distinguent:

- c'est le premier décile (les plus pauvres) qui enregistre la hausse la plus forte de son revenu réel. L'indice de revenu du premier décile (comme du premier "vintile") dépasse 140 en fin de période (100=1986.2). En termes sectoriels, ce résultat est la conséquence de l'amélioration de la position relative des salariés du secteur informel, et tout spécifiquement des employés domestiques. Pour cette dernière catégorie, on peut penser que la récupération du pouvoir d'achat est directement liée à celle de leurs employeurs qui se recrutent principalement parmi les plus riches;

- en effet, c'est ensuite le décile (et le "vintile") supérieur qui connaît une croissance substantielle avec un indice de pouvoir d'achat qui passe de 100 à 115 au dernier trimestre 1989. Cette dynamique est en partie imputable aux indépendants des PME (professions libérales, petits patrons) qui ont réussi à accroître leurs marges au cours de la période;

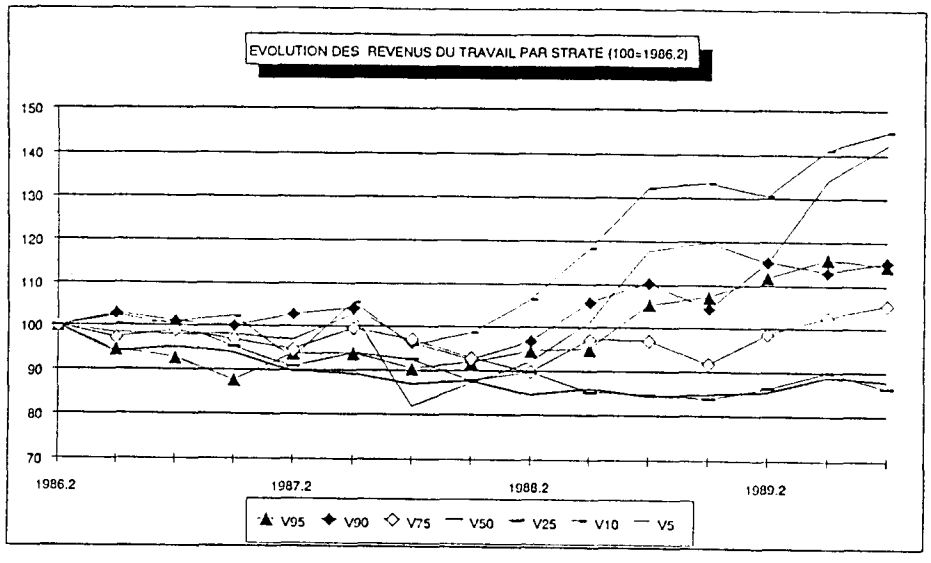
- le quartile supérieur suit une courbe semblable à celle de la moyenne sur la période (indice 106 en 1989.4), compatible avec la dynamique des salaires réels dans les grandes entreprises;

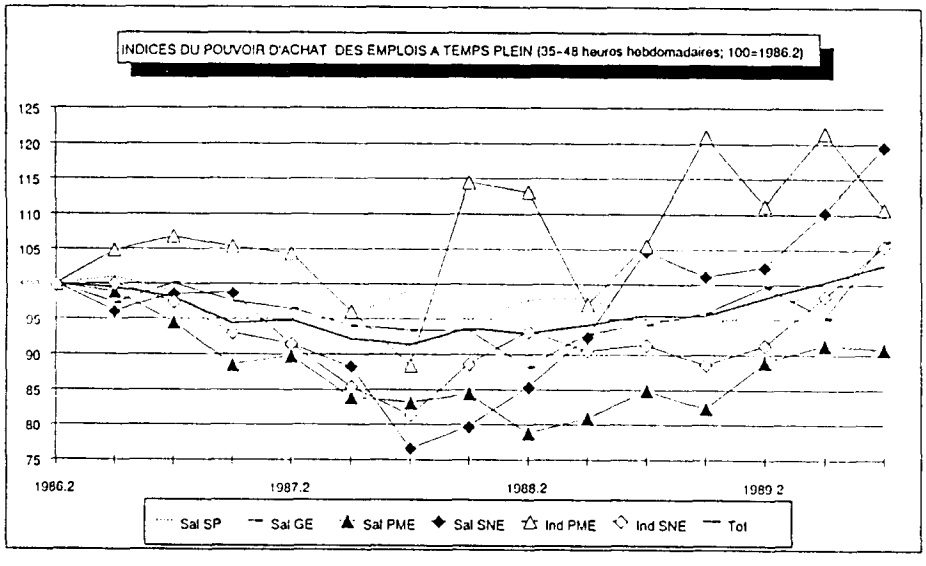
- enfin la médiane et le premier quartile ont peu profité de l'embellie générale. Ils gardent un déficit de pouvoir d'achat de plus de 10% par rapport au début de période, et n'ont connu qu'une très légère amélioration depuis 1988. Il faut voir dans ce résultat à la fois la dégradation relative de la position des salariés des PME et la forte inertie des rémunérations des salariés de la fonction publique qui travaillent à mi temps (22).

---

22) Non que ceux qui travaillent à mi temps aient vu leur revenu se dégrader par rapport à ceux qui travaillent à plein temps, mais parce que ce sont ceux qui se trouvent situés dans les strates considérées.

GRAPHIQUE II-4.17



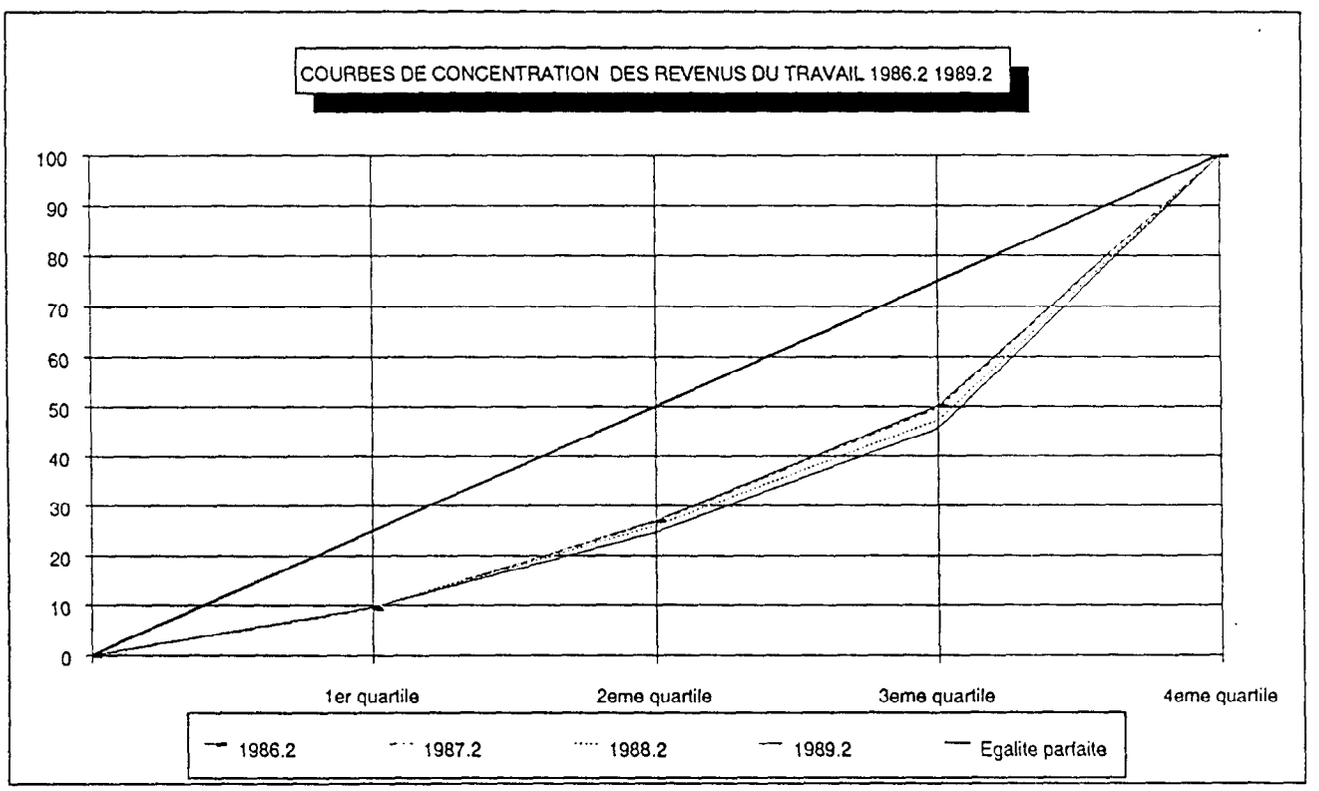


Note: Les différentes strates correspondent au revenu associé à tel ou tel quantile. Par exemple, V90 représente l'indice de revenu réel correspondant au décile le plus riche, V50 à la médiane, V25 au quartile le plus pauvre. Les résultats obtenus ne sont pas affectés par la sous-estimation croissante des revenus avant 1988 (voir annexe I).
Dans le graphique par catégorie d'emploi, la chute du pouvoir d'achat moyen des indépendants des PME est principalement imputable à ce même biais, dans la mesure où une bonne partie des plus riches se trouvent dans cette catégories (professions libérales, etc.).

Le graphique précédent met bien en évidence que la recomposition de la hiérarchie de la main-d'oeuvre en termes de revenus dépasse les typologies trop simples à partir desquelles elle est interprétée traditionnellement. Nous n'avons pas réussi à en découvrir la logique, ni au niveau des secteurs institutionnels (qui peut recouper une analyse fondée sur les niveaux de productivité) ni au niveau des types d'emplois (salariés, travailleurs indépendants).

Pourtant, **les courbes de LORENZ montrent un processus clair et continu de concentration des revenus d'activité**. Les quatre profils d'inégalité que nous avons établis au second trimestre de chaque année de 1986 à 1989 (pour éviter les problèmes de saisonnalité [23]) font état d'une appropriation croissante des revenus au profit du dernier quartile. Les 25% les mieux payés de la population active rémunérée détenaient 49.9% du revenu total au second trimestre 1986. A la mi 89, cette proportion avait atteint 54.3%. Parmi les quartiles inférieurs, seul le premier a réussi à accroître sa part relative. Mais dans des proportions infimes (resp.9.4% à 9.7%). Ce sont finalement les quartiles intermédiaires qui ont fait les frais de la concentration des revenus. Il faut cependant se garder de conclusions hâtives (par exemple sur le fait que ce sont les classes moyennes qui pâtissent le plus de l'ajustement). En effet, la composition sociale des quantiles est composite et surtout mouvante avec le temps. Le fait que nous n'ayons pas pu identifier le principe réglant la dynamique de concentration l'illustre clairement.

GRAPHIQUE II-4.18



23) Les courbes de LORENZ ont été obtenues à partir du revenu déclaré dans l'enquête par la main-d'oeuvre rémunéré. Le biais sur les revenus (antérieur à 1988) que nous avons déjà mentionné n'existe pas au second trimestre 1986. C'est seulement au 1987.2 qu'il joue légèrement. Mais sa correction ne ferait qu'accentuer le phénomène de concentration progressive que nous observons, en augmentant la part des plus hauts revenus.

Pour aller plus loin dans l'interprétation de ces résultats paradoxaux, il faudrait pouvoir identifier les segments de main-d'oeuvre ou les couches sociales qui ont bénéficié de la dynamique du marché du travail. Ce problème fort intéressant dépasse le cadre du présent travail.

7. Une moindre résistance du secteur informel à l'inflation

Pour mesurer plus précisément l'influence du secteur institutionnel sur la formation des revenus et sur leurs changements dans le temps, nous avons estimé des fonctions de revenus, trimestre par trimestre, sur l'ensemble de la période 86.2-89.4.Les fonctions ont été spécifiées en retenant comme variable dépendante le logarithme du revenu, et comme variables explicatives:

- le secteur institutionnel
- la branche (industrie, commerce, service)
- le statut (indépendant, salarié)
- le sexe
- le nombre d'années d'étude
- le nombre d'années d'étude au carré
- le nombre d'années d'expérience professionnelle (24)
- le nombre d'années d'expérience professionnelle au carré
- les tranches horaires hebdomadaires (moins de 35 heures, de 35 à 48 heures, plus de 48 heures).

Les facteurs nombre d'années d'études et nombre d'années d'expérience professionnelle ont été introduits sous la forme standard ($ax+bx^2$) pour mettre en évidence l'existence de rendements décroissants. Les résultats sont les suivants:

- le pouvoir explicatif des régressions est satisfaisant et stable dans le temps (R^2 compris entre 0.37 et 0.42);

- tous les facteurs explicatifs sont hautement significatifs (seuil inférieur à 1/10000) et gardent le même signe au cours de la période;

---

24) Le nombre d'années d'expérience professionnelle a été approximé de la façon suivante: EXP=AGE-6-NED; avec NED le nombre d'années d'études.

- la branche donne un avantage spécifique de rémunération à ceux qui travaillent dans l'industrie par rapport à ceux qui exercent dans le commerce. Mais cet avantage n'excède jamais 10%. Les services se situent dans une position intermédiaire, pas toujours significativement différente de l'industrie;

- le nombre d'heures travaillées joue évidemment un rôle positif sur le niveau des revenus;

- l'avantage comparatif des hommes par rapport aux femmes reste constant sur la période autour de 20%;

- celui du statut dans l'emploi est plus important, et bénéficie aux indépendants par rapport aux salariés. Il a tendance à croître au cours du temps. Mais il faut garder à l'esprit que le revenu d'activité des indépendants rémunère à la fois le travail et le capital. L'augmentation du coefficient pourrait traduire l'effet d'un accroissement du stock de capital;

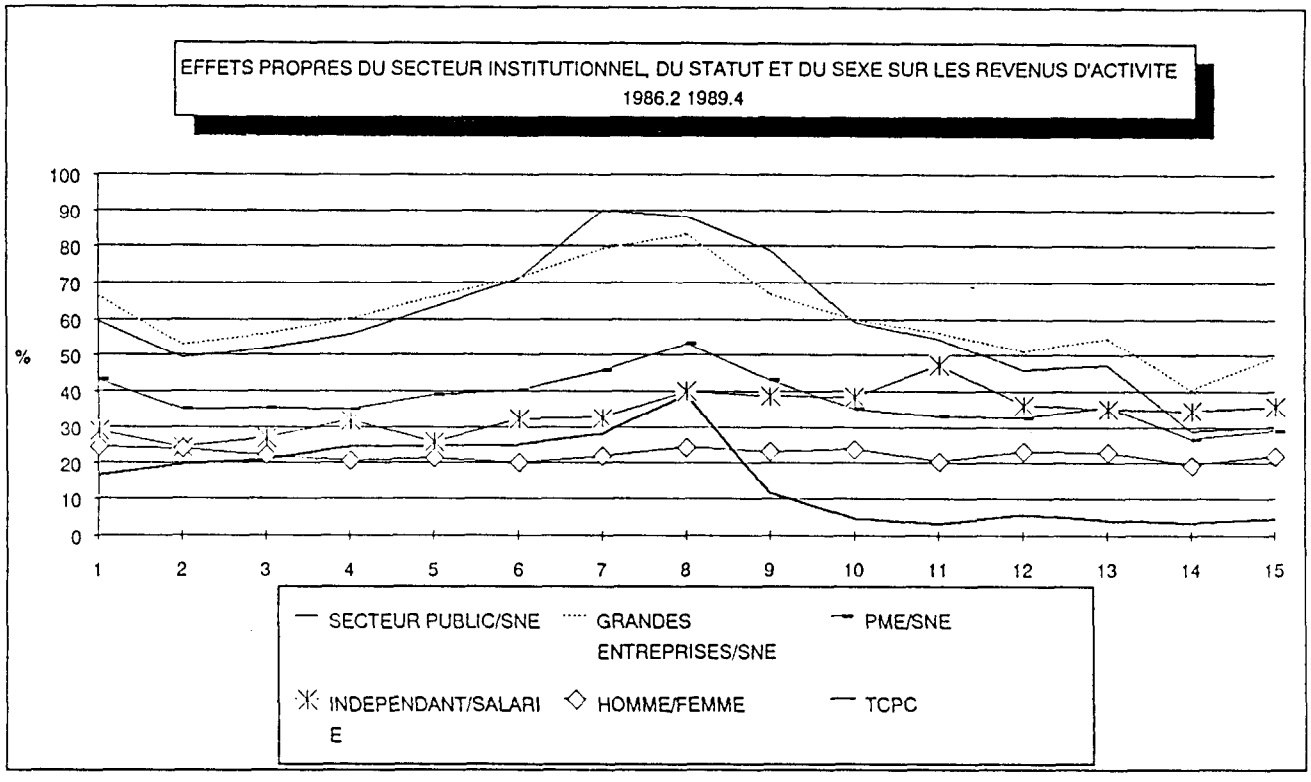
- les coefficients associés au nombre d'années d'études montrent que contrairement aux hypothèses, le rendement de l'éducation est croissant. La fonction est de la forme: $0.035\ NED + 0.0017\ NED^2$, avec NED le nombre d'années d'études;

- les coefficients associés à l'expérience professionnelle ont bien les signes attendus (rendements décroissants). Ils sont en outre plus significatifs que ceux de l'éducation. La forme de la fonction varie peu ($0.027\ EXP - 0.0004\ EXP^2$), et atteint son maximum entre 33 et 35 ans d'expérience;

- enfin, **le secteur institutionnel est la variable la plus significative pour expliquer la variance des revenus**; en particulier son rôle est supérieur à celui occupé par le statut dans l'emploi ou la branche. La hiérarchie entre les quatre secteurs est respectée, le secteur informel étant systématiquement défavorisé. Le secteur public et les grandes entreprises privées se partagent le statut de secteur le mieux rémunéré (toutes choses égales par ailleurs). C'est le taux d'inflation qui est la variable clef ordonnant la hiérarchie entre secteur public et grandes entreprises. Le secteur public assure à ses membres une meilleure couverture contre l'érosion inflationniste.

D'ailleurs le rôle du taux d'inflation est plus général. Le secteur informel résiste moins bien que les autres en période de forte inflation (au delà des phénomènes de recomposition de la main-d'oeuvre). Le graphique II-4.18 montre la corrélation entre taux d'inflation et croissance des écarts entre secteurs "protégés" et secteurs "ouverts".

GRAPHIQUE II-4.19



Note: les courbes représentent le % d'accroissement de revenu que confère l'appartenance à telle ou telle modalité d'une variable par rapport à la modalité de référence. Par exemple, le fait d'appartenir au secteur public donne un surplus de revenu de 90% par rapport à ceux qui travaillent dans le secteur informel, au cours du dernier trimestre 1987.

Ces résultats sont congruents avec les estimations de revenus sur données agrégées présentées dans le tableau II-4.7. L'élasticité-prix de court terme est effectivement inférieure dans le secteur informel, et maximale dans le secteur public.

8. Recomposition de la main-d'oeuvre

La dynamique des revenus ne représente qu'une des composantes permettant de comprendre l'impact de la crise et de la politique d'ajustement sur le marché du travail. Celles-ci se traduisent aussi par des mouvement de recomposition de la force de travail et des formes de mise au travail (salariat, indépendants, emplois non-rémunérés). On cherchera à savoir comment se sont comportés les quatre secteurs institutionnels au cours des dernières années.

Les données reconstituées par le PREALC à l'échelle du sous-continent latino-américain montrent, qu'entre 1980 et 1987, l'emploi informel s'est développé à un rythme annuel moyen de 6.6%, tandis que l'emploi formel non agricole croissait à un rythme inférieur à celui de la population active non agricole (resp. 2.7% et 3.7%) [25]. En fait, la décomposition de la main-d'oeuvre que le PREALC propose, et qui est très proche de notre approche en secteurs institutionnels, identifie deux segments dynamiques sur le marché du travail. Outre le secteur informel, les petites entreprises du secteur privé "formel" ont contribué à absorber l'emploi qui n'a pu être offert par le reste du secteur formel (grandes entreprises et secteur public). Le secteur des grandes entreprises a été le plus affecté par la crise, avec une "quasi-stabilisation" des effectifs, tandis que l'emploi public jouait partiellement son rôle de tampon, prenant en charge une partie de l'excédent de main-d'oeuvre.

---

25) Pour le PREALC, le secteur informel est nécessairement urbain.

TABLEAU II.4.9

CROISSANCE DE L'EMPLOI SECTORIEL EN AMERIQUE LATINE 1980-1987

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	TCAM
EMPLOI FORMEL PRIVE (GE)	100	98.8	97.1	93.1	94.6	97.8	101.8	103.3	0.5
EMPLOI FORMEL PRIVE (PME)	100	104.1	109.6	130.0	120.2	132.9	152.5	155.4	6.5
EMPLOI FORMEL PRIVE TOTAL	100	100.3	100.5	103.2	101.6	107.4	115.7	117.6	2.3
EMPLOI PUBLIC	100	105.0	109.7	113.6	120.4	124.2	130.5	132.4	4.1
EMPLOI FORMEL NON AGRICOLE	100	101.3	102.4	105.4	105.5	110.9	118.8	120.7	2.7
EMPLOI INFORMEL	100	111.7	121.0	124.1	130.8	141.1	147.8	156.1	6.6
EMPLOI NON AGRICOLE	100	103.9	107.2	110.2	112.0	118.7	126.2	129.8	3.8
EMPLOI AGRICOLE	100	103.9	108.0	105.1	113.0	115.5	112.1	112.7	1.7
EMPLOI TOTAL	100	103.9	107.4	108.8	112.3	117.9	122.5	125.2	3.3
CHOMAGE	100	109.6	123.2	151.7	149.3	139.6	117.3	116.1	2.2
POPULATION ACTIVE	100	104.2	108.2	111.0	114.2	119.0	122.2	124.8	3.2
POPULATION ACTIVE AGRICOLE	100	103.9	108.0	105.1	113.0	115.5	112.1	112.7	1.7
POPULATION ACTIVE NON AGR.	100	104.3	108.3	113.0	114.6	120.2	125.6	128.8	3.7

Source: PREALC, "La evolución del mercado laboral entre 1980 y 1987", Santiago, 1988.
TCAM: taux de croissance annuel moyen en %.

Il n'est malheureusement pas possible d'obtenir une telle décomposition pour le seul Mexique. Il est d'ailleurs indubitable que, faute d'informations systématiques, un certain nombre de ratios du tableau précédent ont été extrapolés. Mais d'un point de vue global, on peut penser que la dynamique est bien établie. Pourtant, tous les pays d'Amérique latine ne suivent pas le même rythme économique, et les mécanismes d'ajustement du marché du travail ne sont pas identiques partout (par exemple, le taux de chômage joue un grand rôle en Colombie, alors qu'il reste très secondaire au Mexique). Il convient donc d'affiner le diagnostic à partir de données spécifiquement mexicaines.

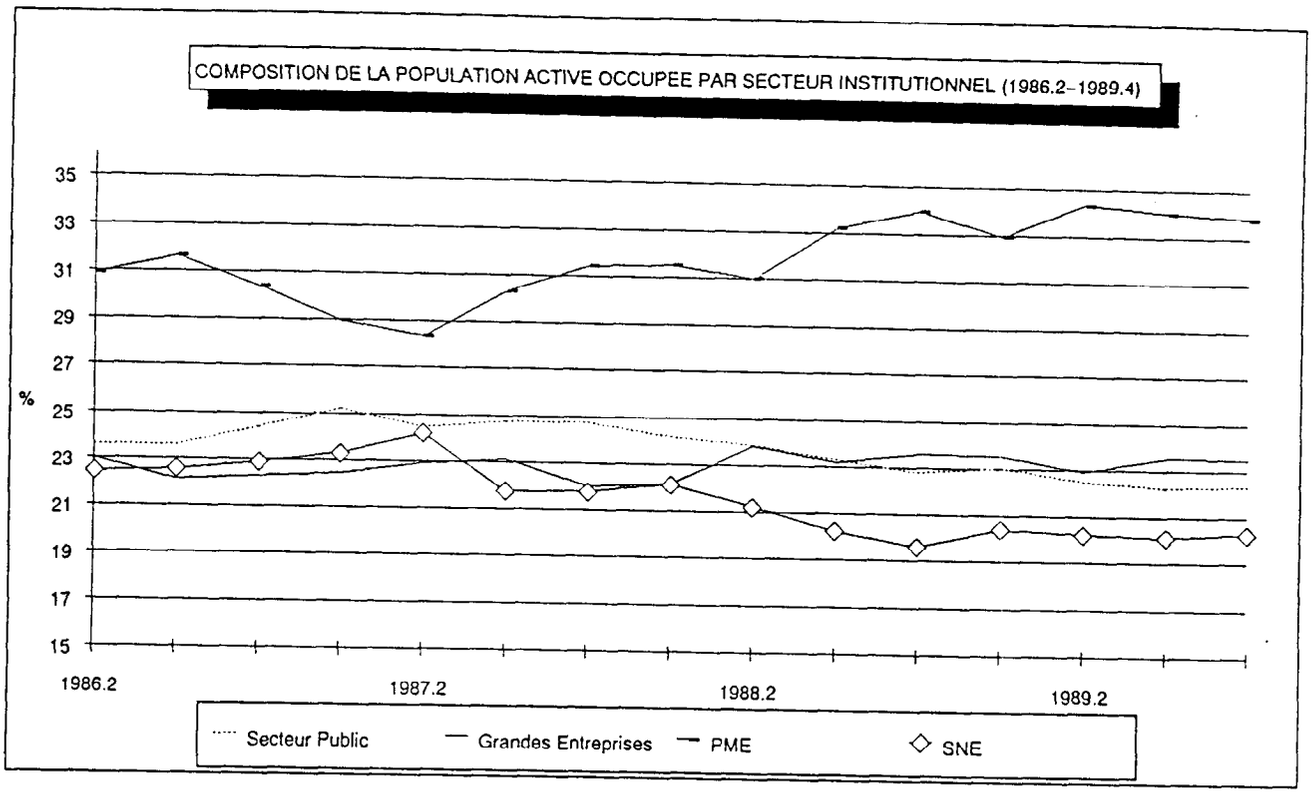
La faiblesse de la croissance de l'emploi enregistré (26) par les différentes sources partielles disponibles au Mexique tend à prouver qu'une part croissante de la population active a dû chercher (et trouver) à s'employer dans le secteur informel. Le graphique II-4.9 nous donne une idée des forces à l'oeuvre avec la montée en puissance des catégories non-salariées de la main-d'oeuvre. **Le gros de l'ajustement a eu lieu entre 1982 et 1985**. Encore une fois, il faut déplorer l'absence de données pour pouvoir interpréter avec précision la dynamique de reclassement en termes de secteurs. En effet, la division de l'emploi suivant la position dans le travail est tranversale à notre perspective en secteurs institutionnels. Les indépendants comme les aides familiaux appartiennent à la fois aux PME et au SNE. Quant au salariat, il relève de tous les secteurs. Il n'est pas possible de traduire les chiffres du graphique pour apprécier la montée en puissance du secteur informel.

Ce n'est qu'à partir du second trimestre 1986 qu'il est possible de décomposer la population occupée en secteurs institutionnels; soit à une date postérieure aux principales transformations. Le principal résultat qui apparaît est **la baisse relative des emplois du SNE**. Après avoir dépassé 24% au second trimestre 1987, le secteur informel n'absorbe plus que 20% de la main-d'oeuvre à la fin 89. Cette diminution s'est faite au profit du secteur des PME qui a gagné près de 3 points en 4 ans. Tout ce passe comme si les deux courbes d'emplois étaient en opposition de phase: les pertes de l'une correspondent à des gains pour l'autre. Le même scénario apparaît lorsqu'on met en relation les deux autres courbes, celle de l'emploi public et celle de l'emploi dans les grandes entreprises. Mais l'amplitude des variations est beaucoup plus faible.

---

26) Soit l'emploi salarié de la comptabilité nationale, l'emploi déclaré auprès des organismes de sécurité sociale, les emplois industriel, commercial et de la construction faisant l'objet d'enquêtes périodiques.

GRAPHIQUE II-4.20



Avançons quelques éléments d'interprétation. Les deux premiers secteurs PME et SNE sont particulièrement sensibles aux variations de la demande. Ce sont les deux secteurs où le coefficient d'emploi est le plus fort (faible intensité capitalistique), ce qui explique l'amplitude des variations observées. Mais dans le premier secteur, l'élasticité de l'emploi à la demande est positive, tandis qu'elle est négative dans le second. Le secteur des PME est celui qui est le plus lié au secteur formel de l'économie. Que ce soit à travers des chaînes de sous-traitance (qui comme on le verra dans le chapitre III-4 sont plus spécifiques du secteur des PME que du SNE) où à travers la demande qui lui est adressée par les salariés du secteur formel (élasticité-revenu plus forte que celle du SNE étant donné la qualité relative des biens qu'il produit), les PME sont arrimées au coeur moderne de l'économie. L'empoi de ce secteur évolue donc en phase avec la production et la demande du secteur formel.

Par contre, le secteur informel (SNE) est en partie composé par une main-d'oeuvre privée d'alternatives lorsqu'on enregistre des tensions sur l'emploi. Il joue en partie un rôle de refuge en période de récession. Dans ces conditions, il évolue en opposition de phase par rapport au cycle de l'économie "moderne". On retrouve là un résultat semblable à celui qu'obtenait H.LOPEZ sur le marché du travail colombien (27). En définissant le secteur informel comme le secteur des établissements de moins de 10 personnes, l'auteur met en évidence l'existence de deux segments à l'intérieur du secteur informel. Le premier (équivalent à notre SNE) est caractérisé par l'absence de barrières à l'entrée (en capital ou qualifications) et correspond à une stratégie de subsistance de la part de ses membres. Il gonfle en période de récession et décroît en période de croissance. Par contre, le second segment (proche de nos PME) dispose d'une plus grande capacité technologique, utilise la petite taille des unités de production pour concurrencer le secteur moderne et produit des biens de meilleure qualité que ceux du premier segment. De plus il existe des barrières à l'entrée qui en font un segment recherché par certaines catégories de main-d'oeuvre relativement qualifiée cherchant à sortir du salariat. Par conséquent, ce segment évolue en phase avec le cycle.

Pour les deux autres secteurs, la logique est sensiblement différente. Naturellement l'élasticité-demande de l'emploi dans les grandes entreprises est positive. Mais elle est beaucoup plus faible que dans les PME. A la fois pour des raisons structurelles (coefficient de capital plus élevé) mais aussi parce ce sont les grandes entreprises qui sont engagées dans le processus de restructuration le plus important. Les efforts pour accroître la productivité (substitution capital/travail, flexibilisation des conditions d'embauche et de mise au travail) se traduisent par une baisse du coefficient d'emploi. La reprise de la croissance depuis 1988 tend à développer l'emploi mais plus faiblement que dans le secteur des PME.

Enfin, l'emploi dans le secteur public est encore plus directement lié à la politique du gouvernement. Si sous le sexennat de M.de la MADRID l'emploi public a joué un certain rôle contra-cyclique pour limiter les effets négatifs sur l'emploi de la récession, la décroissance (en part relative) que l'on observe depuis le début de 1988 traduit bien la volonté saliniste de désengagement de l'Etat, à travers la vente des principales entreprises publiques et la contraction des dépenses de fonctionnement dans le budget de l'Etat (la part des salaires y est considérable). Cette stratégie est d'autant plus facile à mettre en place (et à faire accepter par la population) que la croissance augmente la capacité d'absorption d'emplois de l'économie privée, et limite la nécessité d'un traitement social du sous-emploi (comme des embauches massives dans le secteur public).

---

27) LOPEZ C.H., SIERA O., HENAO M.L., "El sector informal: entronque económico y desconexión jurídico política con la sociedad moderna", in Mission CHENERY, "El problema laboral colombiano", tome 2, chapitre 10, Bogotá, 1987. La frontière de son secteur informel dépasse la nôtre. Notre SNE est bien inclus dans son secteur informel, mais nos PME ne le sont que partiellement.

Quant au taux de chômage, il n'a cessé de chuter au cours de la période.

CONCLUSION

En conclusion, on tentera de synthétiser les résultats auxquels nous sommes parvenus. En premier lieu, la décennie 80 qui a successivement connu une période de crise ouverte, une période d'ajustement puis l'amorce d'une reprise économique a eu des conséquences particulièrement importantes sur le marché du travail.

Mais les indicateurs habituellement retenus pour mener le diagnostic (salaire minimum, données d'emplois et de salaires de la comptabilité nationale, enquêtes sur les frandes entreprises) s'avèrent des instruments inadaptés parce que trop partiels et biaisés, pour aboutir à des résultats satisfaisants. L'information de l'enquête-emploi est par conséquent l'instrument privilégié qu'il faut mettre en oeuvre pour comprendre la dynamique de l'emploi et des revenus, particulièrement dans le secteur informel.

Le gros de l'ajustement sur le marché du travail a eu lieu au cours des années 1982-1985. Il s'est traduit par une chute des taux de salarisation, la montée du secteur informel, et une contraction massive et généralisée des revenus d'activité. Les deux années suivantes constituent une période de transition où les revenus continuent à baisser fortement, mais où la structure de la population active se stabilise. L'avènement de la nouvelle équipe gouvernementale engendre une nouvelle politique macro-économique qui se traduit par une récupération des revenus du travail, pour la première fois depuis plus de 6 ans. Le facteur-clef de la croissance retrouvée des revenus réels est à mettre à l'actif de la désinflation réussie, centrée autour de la gestion du taux de change.

Sans présager de la durabilité des effets aujourd'hui observés, à court terme un certain nombre des mécanismes économiques qui caractérisaient l'économie mexicaine par le passé sont remis en question:

- le salaire minimum n'est plus un bon indicateur de l'évolution des salaires. La politique de flexibilisation du marché du travail voulue par les autorités l'a vidé de toute substance économique. Il reste un instrument de **politique** économique marquant la volonté du gouvernement de laisser jouer les mécanismes de marché. Mais contrairement à ce qu'affirme la théorie économique sur le rôle du salaire minimum, sa baisse n'a pas permis de réduire l'écart entre les salaires du secteur "protégé" et les revenus dans le secteur informel;

- la sur-indexation des prix par rapport aux salaires a été partiellement brisée, puisque des hausses substantielles de revenus nominaux ont été obtenues sans pour autant générer de tensions inflationnistes;

- le rétablissement partiel des revenus réels du travail n'a pas remis en question le dynamisme de l'investissement privé, malgré la très forte sensibilité de l'investissement à la profitabilité des entreprises.

Pourtant, à la fin 89, les revenus d'activité sont encore très largement inférieurs à ceux qui avaient cours au début de la décennie.

Du point de vue des revenus, tous les secteurs institutionnels ont bénéficié de la reprise. En particulier, le secteur informel n'est pas resté à la traîne. Ceci montre clairement que, malgré des règles institutionnelles de fixation des revenus et des salaires différentes dans chaque secteur, il existe des déterminants communs les liant entre eux. Dans le cas du secteur informel, la politique de désinflation a été bénéfique, dans la mesure où l'élasticité prix de court terme dans ce secteur est faible.

Plus généralement on propose l'interprétation suivante de la dynamique sectorielle (secteurs institutionnels) du marché du travail rendant à la fois compte des flux inter-sectoriels de main-d'oeuvre et de l'évolution des revenus:

- pour le SNE, la chute du taux d'inflation a été un facteur d'amélioration relative. Mais un autre facteur a aussi joué de façon indirecte: la reprise de la demande interne (consommation privée essentiellement). Même si celle-ci favorise plutôt le secteur des PME (qui est caractérisé par une plus forte élasticité-revenu de la demande qui lui est adressée), les flux nets de main-d'oeuvre du SNE vers les PME se sont traduits par une augmentation du revenu par tête et une baisse relative du poids de l'emploi du secteur informel dans l'économie;

– dans les PME, deux facteurs ont joué en sens inverse. D'un côté la croissance de l'absorption interne a provoqué un gonflement des effectifs dans le secteur (compte tenu de l'importance de l'élasticité–revenu de l'emploi). Cet accroissement de la main–d'oeuvre a pesé sur les revenus moyens dans ce secteur. Mais l'impact n'a pas été le même sur les différentes catégories d'emplois. Les travailleurs indépendants (patrons, comptes propres) ont en premier lieu adopté une stratégie de reconstitution des marges, érodées au cours de la période antérieure. Ce rétablissement des profits s'est fait au détriment des salariés du secteur qui n'ont que faiblement profité de la reprise. On peut expliquer cette dégradation relative par la faible capacité de résistance et d'organisation de ce segment du salariat (pas de syndicats, non respect de la législation du travail, etc.);

– le secteur des grandes entreprises privées est lui aussi sujet à un double mouvement. D'une part la reprise de la croissance (non seulement sur les marchés extérieurs mais aussi sur le marché domestique) est un élément dynamisant l'emploi. Mais ce secteur est aussi l'objet principal de la politique de moyen terme d'amélioration de la productivité. Cette politique, qui est fondée sur la substitution capital travail et sur la flexibilisation des conditions d'embauche et de licenciement, pèse sur l'emploi. Ces deux tendances contradictoires expliquent la faible dynamique de l'emploi dans le secteur qui ne fait que maintenir sa contribution relative à l'emploi total. Par contre, c'est dans les grandes entreprises que les gains de productivité sont le plus à même d'avoir un effet favorable sur les salaires réels, ce qui justifient les bonnes performances réalisées dans ce secteur;

– enfin, les employés du secteur public subissent à la fois la politique de contraction des dépenses visant à rétablir l'équilibre des finances publiques à court terme, et la stratégie générale de désengagement de l'Etat au profit du secteur privé. En conséquence, le poids relatif de l'emploi public tend à diminuer, tandis que les salaires réels augmentent plus faiblement que dans les autres secteurs.

Tous ces mouvements de recomposition restent cependant marginaux en regard des paramètres structurels du marché du travail dans la capitale, caractéristiques d'une économie périphérique dépendante. La hiérarchie des revenus moyens entre les différents secteurs n'a pas été bouleversée. En haut de l'échelle on trouve les salariés du secteur moderne (secteur public et grandes entreprises) tandis que, loin derrière, la population active employée dans le secteur informel pâtit d'un déficit substantiel de revenu; le secteur des PME occupant une position intermédiaire. Même si on a pu montrer que le chômage affecte en premier lieu le premier segment, il est resté suffisamment faible pour ne pas compromettre l'avantage relatif des salariés du secteur moderne.

Ces résultats conduisent à remettre en question la thèse avancée par M.HUSSON sur la polarisation croissante de la main-d'oeuvre, consécutive à la nouvelle stratégie "industrialo-exportatrice" du Mexique. Encore convient-il de distinguer la dynamique de court terme de celle qui opère à moyen terme.

A court terme, la croissance identique des salaires de l'industrie "maquiladora" d'exportation et de l'ensemble des revenus d'activité contredit les indicateurs partiels pris en compte par l'auteur pour étayer sa thèse (salaire minimum, salaire moyen des comptes nationaux, etc.). Cependant, l'analyse des courbes de concentration fait état d'un accroissement des inégalités entre les différentes strates de revenus individuels. Mais ce phénomène, que nous n'avons pas réussi à expliquer, n'est pas une simple conséquence du différentiel dans les taux de croissance de la productivité, comme M.HUSSON le postule.

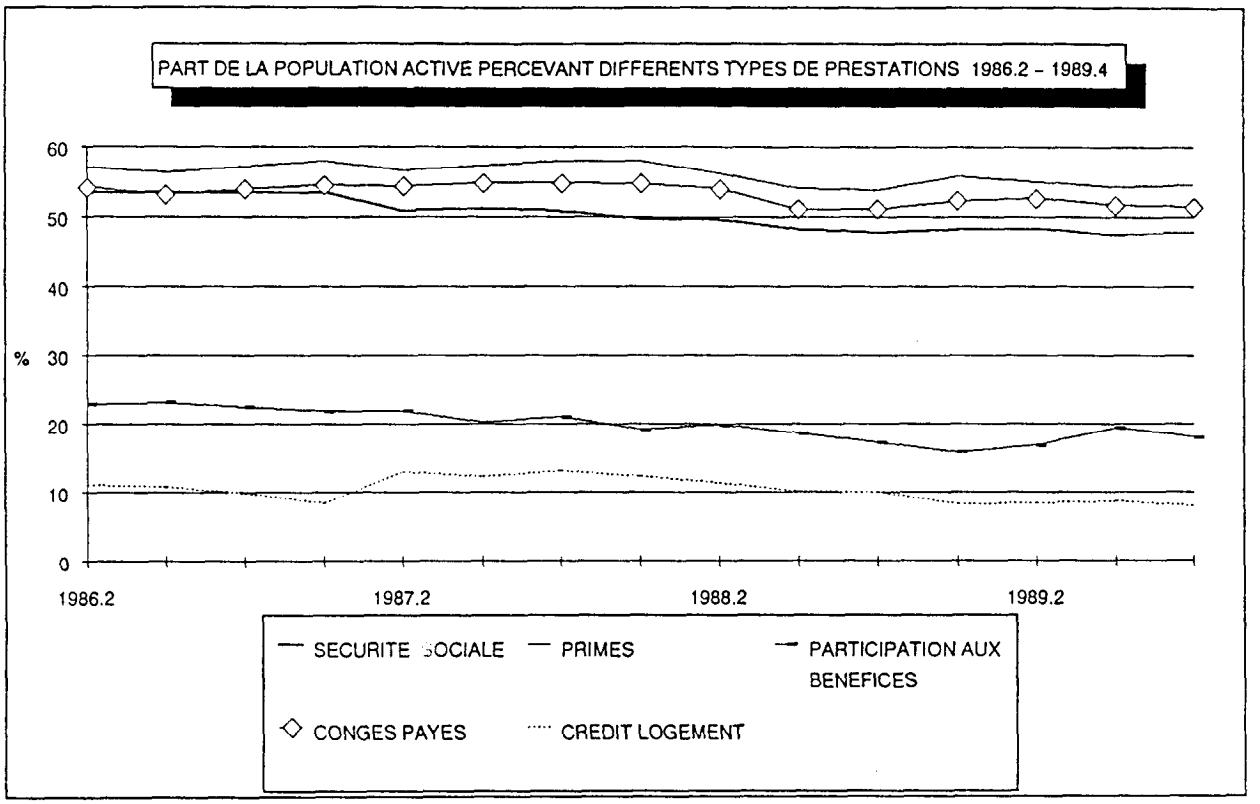
A moyen terme, les perspectives sont différentes. Un certain nombre de facteurs semblent effectivement jouer en faveur de la proposition de M.HUSSON. Le projet modernisateur du gouvernement mexicain vise à remplacer un modèle de croissance fondé sur la substitution d'importation par un nouveau régime d'accumulation dont le pôle serait constitué par le secteur d'exportations industrielles. De plus, il s'inscrit dans une perspective d'intégration au marché nord-américain.

Dans ce contexte, les discussions autour de la future loi du travail semblent dessiner l'amorce d'un régime à deux vitesses, avec une petite minorité du salariat bénéficiant de conditions favorables d'emplois (revenus, prestations sociales), tandis que l'immense majorité de la population active serait soumise aux aléas du marché.

L'analyse de la diffusion des prestations sociales confirme la régression de "l'Etat-Providence" au cours de la période. Quel que soit le type de prestations considéré (sécurité sociale, primes, participations aux bénéfices, congés payés ou possibilité de crédit-logement), la part de la population active qui en jouit décroît au cours de la période 1986-1989. Ainsi, alors que 53.6% des actifs étaient affiliés à un organisme de sécurité sociale (IMSS+ISSSTE) au second trimestre 1986, ils ne sont plus que 47.8% au dernier trimestre 1989.

La nouvelle dynamique de croissance des revenus directs réels depuis 1988 ne s'est pas traduite par une remontée en puissance d'un système de prestations fortement dégradé. Encore ne mesurons nous ici que la partie quantitative de ce système de prestations (qui en bénéficie et qui n'en bénéficie pas), sans en saisir la qualité effective (qualité des soins,montant des primes, etc). Tous les indicateurs tendent à prouver que cette dernière a baissé.

GRAPIQUE II.4-21



Finalement, toutes les formes de socialisation des revenus et des risques se dégradent, avec un impact négatif sur une des composantes essentielles de ce que nous avons appelé "**la qualité des emplois**". Cette baisse globale du taux de couverture de la population active s'explique à la fois par un effet de structure (croissance de lapart relative de lapopulation active appartenant aux secteurs ne dispensant pas de prestations) **mais aussi** par un chute généralisée dans chaque secteur [28]. C'est le secteur des PME qui connaît la déterioration la plus forte, tandis que que le SNE se caractérise toujours par un niveau de prestations négligeable.

Il convient donc de distinguer clairement lorsqu'on parle de dualisme croissant, ce qui relève de la dynamique des revenus, et ce qui relève de celle des prestations sociales.

---

28) Voir annexe VI.

La contraction substantielle des budgets sociaux, que ne permet pas de compenser "le traitement social du sous-emploi" (Cf. PRONASOL: programme national de solidarité) ainsi que la nouvelle codification des relations de travail auront sans doute pour conséquence la réduction de la base salariale qui a bénéficié de l'Etat-Providence au cours des dernières décennies. Suivant ce schéma, le secteur informel aura pour tâche d'absorber la main-d'oeuvre excédentaire par rapport à une demande de travail nécessairement limitée de la part de industries tournées vers les marchés extérieurs (29). La révision de la loi du travail devrait confirmer la remise en question du principe de couverture pour tous.

Mais cette stratégie ne conduira pas nécessairement à un dualisme croissant de la main-d'oeuvre, pour ce qui touche aux revenus. D'abord parce que, comme le note justement M.HUSSON, la marge de manoeuvre pour augmenter les salaires du noyau exportateur est limitée. La compétitivité-prix sur laquelle se fonde le nouveau modèle de croissance viendra rapidement buter sur la contrainte de productivité. De plus, la contraction des marges bénéficiaires des exportateurs, qui jusqu'à aujourd'hui a permis de maintenir la compétitivité-prix ne saurait se prolonger éternellement. Les salaires devraient en pâtir à brève échéance.

En second lieu, si l'on accepte la modélisation du marché du travail de MARQUEZ-ROS présentée au chapitre précédent, le différentiel de revenu entre secteurs (salaire formel/ revenu informel) est une fonction inverse du rapport emploi formel/ emploi informel. Tout dépendra donc de la capacité d'absorption de la main-d'oeuvre par le secteur moderne. Si celui-ci accroît sa part relative dans l'emploi total, alors l'écart entre rémunérations formelle et informelle devrait tendre à se réduire.

Enfin, **la sur-évaluation du peso** visant à briser les tensions inflationnistes, **se traduit par une appréciation des termes de l'échange interne au profit des secteurs de biens non-échangeables**. A terme, cette politique devrait conduire à un transfert de ressources des secteurs exportateurs vers les secteurs satisfaisant le marché domestique. Ce phénomène conduira à un relèvement des rémunérations dans ces derniers secteurs.

---

29) Rappelons que les maquiladoras, qui ont fortement contribué à la création d'emplois formels ces dernières années, ne représentaient en 1988 qu'1.7% de la population active à l'échelle du pays.

C'est d'ailleurs là que réside la contradiction majeure de la politique économique actuelle. La désinflation ne peut être obtenue qu'au prix d'une appréciation du taux de change réel. Mais celle-ci ne saurait perdurer sans une dégradation de la balance courante, et par voie de conséquence sans une baisse des réserves de change, conduisant à une dévaluation nécessaire. En effet, les trois composantes qui ont permis d'équilibrer la balance des paiement jusqu'à aujourd'hui ne sont pas infiniment élastiques. Les capitaux mexicains à l'étranger sont limités et leur rapatriement finira par se tarir. Le recours à de nouveaux crédits risque de provoquer un nouveau cycle cumulatif d'endettement, alors que la contrainte est encore aujourd'hui particulièrement lourde. Seul l'investissement direct étranger ne présente pas les inconvénients des deux autres types de ressources extérieures. Mais le Mexique n'est pas l'Ile Maurice. La taille du pays écarte toute possibilité d'en faire une seule économie de sous-traitance.

Par conséquent, la politique de change devra être révisée dans un avenir proche. Aujourd'hui, le pari du gouvernement mexicain est de réussir à ramener le taux de croissance des prix à un niveau comparable à celui de ses partenaires américains, tout en éradiquant la composante inertielle de l'inflation (formation des anticipations). Mais rien ne permet d'assurer qu'une fois que les différents plans de contrôle des salaires et des prix auront été abandonnés (PSE, PECE) (30), la dévaluation du peso ne se traduira pas par une nouvelle poussée inflationniste.

Ces incertitudes sur l'avenir du pays sont suffisamment fortes pour qu'on ne puisse raisonnablement vaticiner sur l'avenir d'une société duale; en tout cas pas plus "duale" que si le pays avait conservé son ancien régime d'import-substitution. Le "fordisme restreint" que M.HUSSON attribue au nouveau modèle n'en est en rien l'apanage. Il a toujours existé (31).

Quant au secteur informel, il n'est pas près de disparaître. Le blocage du taux de salarisation depuis le début des années 70, la nécessité de créer un million d'emploi chaque année pour faire face à la pression démographique, nous assure qu'il va jouer un rôle dans l'équilibre du marché du travail, et plus généralement de la société mexicaine au cours des prochaines années. Il sera alors plus difficile d'en faire la béquille d'une croissance tronquée. La question fondamentale sera alors de savoir si le secteur informel sera capable de réduire le dualisme technologique qui caractérise l'apparel productif mexicain et d'enclencher le cercle vertueux de la modernisation, lui permettant de réaliser des gains de productivité comparables à ceux que le gouvernement appelle de ses voeux pour le secteur moderne de l'économie.

---

30) Ce sont les plans successifs mis en place par le gouvernement depuis 1988: le PSE (Pacto de Solidaridad Económica) et le PECE (Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico). Ce dernier a déjà été reconduit à plusieurs reprises.

31) Nous avons vu dans le chapitre II-1 que que si depuis le début des années 50 l'Etat-Providence a eu tendance à se développer, il n'a jamais réussi à couvrir une large majorité de la population mexicaine.

TROISIEME PARTIE

LES INTER-RELATIONS ENTRE LE SECTEUR INFORMEL ET LES AUTRES SECTEURS PRODUCTIFS

INTRODUCTION:

L'interrogation sur le rôle du secteur informel dans l'économie mexicaine ne peut se satisfaire de la simple typologie des caractéristiques différentielles des unités de production, ou de la main-d'oeuvre; qu'elles soient divisées en deux secteurs (formel/informel), trois (en distinguant deux composantes au sein du secteur informel, suivant l'existence de barrières à l'entrée), ou plus (comme notre approche en quatre secteurs institutionnels)(1). Quel que soit l'objectif affiché (modélisation théorique d'économies réelles, élaboration de politiques économiques visant à rétablir la croissance ou la justice sociale), c'est l'articulation entre différents types d'unités économiques qu'il faut être capable de dévoiler. L'analyse de la dynamique du secteur informel est à ce prix. La spécification des relations que le secteur informel entretient avec les autres secteurs économiques doit conduire à la formulation des conditions qui déterminent sa forme de croissance dans le temps (évolutive ou involutive).

On partira de deux concepts forgés par les économistes et les sociologues latino-américains, pour éclairer la spécificité des économies du sous-continent (2):

- **l'hétérogénéité structurelle des formes de production**
- **la segmentation du marché du travail**

Ces deux concepts, récurrents dans la plupart des analyses sur la genèse du secteur informel, perdent leur acuité lorsqu'il s'agit de comprendre les liens qui unissent les différents secteurs (3). Leur caractère fondamentalement statique leur confère un pouvoir avant tout descriptif. D'un côté, ils intègrent le constat de la coexistence de types d'unités profondément dissemblables, en particulier quant à l'importance de l'accumulation et de l'innovation technologique. De l'autre, la segmentation du marché du travail met en lumière l'aspect non concurrentiel de celui-ci, les rémunérations ne pouvant s'équilibrer entre secteur moderne et secteur informel. Sans qu'il y ait correspondance parfaite entre segmentation de unités productives et différences de "qualité" entre groupes de travailleurs, on observe une forte superposition. C'est le concept d'excédent structurel de main-d'oeuvre qui assure la jonction entre les deux dimensions.

---

1) La décomposition du secteur informel en deux segments (suivant l'existence de barrières à l'entrée) tend à se généraliser. Voir par exemple, FIELDS G.S., "La modélisation du marché du travail et le secteur informel urbain: la théorique et l'empirique.", in "Nouvelles approches du secteur informel", Séminaire du Centre de Développement, OCDE, Paris, 1990, pp.53-79.

2) Il faut remonter aux analyses de la CEPAL puis du PREALC pour les voir s'élaborer. D.CARBONETO et J.MEZZERA en définissent les contours. CARBONETO D., "La heterogeneidad de la estructura productiva y el sector informal" et MEZZERA J., "Apuntes sobre la heterogeneidad en los mercados de trabajo en America latina", in "El sector informal urbano en los paises andinos", ILDIS-CEPESIU, Quito, 1985.

3) C.de MIRAS et R.ROGGIERO se livrent à une critique de ces concepts dans "L'économie informelle en Equateur", in Pratiques sociales et travail en milieu urbain, cahier n.13, ORSTOM, Paris, sept.1990, pp.50-61.

Mais à eux seuls, ces deux concepts ne nous éclairent pas sur les liens qui unissent les différents segments productifs. Ils sont compatibles avec deux versions opposées sur la place du secteur informel dans l'économie nationale. Pour les tenants de la dualité économique, les deux mondes sont juxtaposés, les échanges limités. Si le secteur informel est doté d'une grande marge **d'autonomie**, ils reconnaissent l'asymétrie entre les secteurs. Quand le secteur moderne a besoin de main-d'oeuvre, il vient puiser dans l'excédent "illimité", végétant dans le secteur informel. En cas de contraction de l'activité, le mouvement inverse se produit.

D'autres auteurs, suivant une ligne d'interprétation présente chez MARX à propos de la PPM (petite production marchande), réduisent l'autonomie du secteur informel à néant. Tous les secteurs travaillent à l'accumulation du capital dans les grandes entreprises, de l'intérieur ou de l'extérieur. Les mécanismes qui en dernière analyse concourent aux transferts de valeur du secteur informel vers le secteur formel sont multiples (armée de réserve, termes de l'échange sectoriels, sous-traitance, etc.). C'est dans cette direction que s'orientent des auteurs comme PORTES, BENTON ou CASTELLS, en généralisant un grand nombre d'études de cas réalisées, tant dans les pays en développement que dans les pays développés (4).

Selon ces auteurs, on aurait aujourd'hui la preuve de l'existence d'un lien systématique entre secteur formel et secteur informel. La césure entre ces deux secteurs serait en partie artificielle, car les relations de travail "atypiques" observées dans les activités informelles (auto-emploi, petits patrons, aides familiaux) correspondraient en fait à du salariat déguisé.

Les deux familles de travaux subordonnent le secteur informel au secteur moderne de l'économie. Mais le premier courant, en se centrant sur le marché du travail et en ne traitant pas spécifiquement du marché des biens, laisse une relative marge d'autonomie au secteur informel sur ce dernier marché. En l'occurrence, la production du secteur informel serait avant tout employée à satisfaire la consommation finale des ménages "informels". La dépendance du secteur informel transite par les mécanismes d'ajustement des deux segments du marché du

---

4) PORTES A., BENTON L.,"Industrial development and labor absorption: A Reinterpretation", Population and Development review, vol.10, n.4, dec.1984, pp.589-612. CASTELLS M.,PORTES A.,"World Underneath: The Origins, Dynamics, and Efects of the Informal Economy", in PORTES A., BENTON L., CASTELLS M., Ed.,"The Informal Economy: studies in Advanced and Less Developed Countries", J.HOPKINS University Press, Baltimore and London, 1989. Dans ce livre, FERNANDEZ K.P., GARCIA A.M., écrivent notamment:"However, systematic research reveals a multiplicity of apparent and conceals links between modern industries and unregulated operations in services and manufacturing. In this respect, subcontracting is a growing phenomenon joining the formal and informal sectors in both central and peripheral countries." FERNANDEZ K.P., GARCIA A.M.,"Informalization at The Core: Hispanic Women, Homework, and Advanced Capitalist State", op.cit., pp.247-264.

travail. Si dans les deux cas les "sous-marchés" sont en équilibre (c'est à dire apurés [5]), la rigidité des salaires sur le segment primaire implique que les excès de demande ou d'offre sont résorbés non pas par des variations de prix mais de quantités (mouvements de main-d'oeuvre d'un secteur à l'autre). Sur le segment secondaire, c'est l'équilibre walrasien qui prévaut, les revenus du travail s'ajustant à la productivité marginale. Le second courant, en intégrant dans son champ de réflexion la sphère de la production, avance que la subordination du secteur informel intervient sur les deux marchés (travail et biens), et qu'elle est directe. La production du secteur informel ne couvre pas d'abord la demande de biens nécessaires pour la reproduction de la main-d'oeuvre informelle, mais sert de consommation intermédiaire aux entreprises modernes et abaisse leurs coûts.

En termes fonctionnalites, la première interprétation met en avant un secteur informel passif, soupape de sécurité de l'insuffisante capacité d'absorption du secteur moderne. Dans le second cas, le secteur informel est mobilisé pour assurer le développement du secteur formel. Si dans les deux cas on accepte l'existence d'échanges entre les deux secteurs, la première analyse ne prend en considération qu'un lien résiduel, tandis que la seconde met en avant un véritable lien organique.

Un troisième cas de figure peut être envisagé, même s'il n'a pas fait l'objet de développements dans la littérature économique. A côté des thèses "de la dépendance" (partielle, ne mettant en jeu que le marché du travail; totale, combinant à la fois marché du travail et marché des biens), le secteur informel pourrait être totalement autonome. Il constituerait une enclave dans l'économie d'un pays. Cette hypothèse extrême n'a de sens que dans deux configurations, qui ne correspondent pas à la situation du Mexique. La première décrit une économie peu intégrée, essentiellement agricole et dont la sphère marchande et moderne est réduite à un noyau isolé et sous perfusion (par la voie du commerce extérieur). Ce peut être éventuellement le cas de certaines sociétés africaines. La seconde configuration fait référence à des pays ou l'économie moderne est relativement développée, mais ou subsiste des communautés vivant totalement à l'écart, sans contact avec le coeur du pays. On pense par exemple à certaines tribus indigènes du Brésil amazonien ou de Bornéo pour l'Indonésie.

---

5) Un marché est dit "apuré" lorsque offre et demande sont satisfaites. Voir MALINVAUD E., "Voies de la recherche macroéconomique", Ed. Odile JACOB, Paris, 1991, p.128.

En fait cette problématique cruciale n'a pas beaucoup progressé depuis un article de V.TOKMAN publié dans la revue de la CEPAL en 1978 et intitulé "**Une exploration sur la nature des inter-relations entre les secteurs informel et formel**" (6). Son analyse des différents courants d'interprétation du mode d'insertion et de la dynamique du secteur informel le conduit à proposer une typologie plus fine que la nôtre, distinguant quatre catégories. On peut résumer son point de vue sur la littérature existante dans le tableau suivant.

TABLEAU III-1
QUATRE FORMES D'ARTICULATION ENTRE LE SECTEUR INFORMEL ET LE RESTE DE L'ECONOMIE:

	"BENIGNE"	SUBORDINATION
AUTONOMIE	DUALISME FONCTION: Fournir des emplois pour les pauvres. Satisfaire la demande interne du secteur. CARACTERISTIQUES: Efficacité économique (faible intensité capitalistique: utilisation intensive du facteur travail le plus abondant). Accumulation possible. Economie fermée (peu d'échanges "extérieurs" au secteur). PERSPECTIVES: Développement endogène. Croissance indéterminée: involutive ou évolutive	MARGINALITE FONCTION: Fournir des emplois et des revenus. Joue le rôle d'armée de réserve (pression à la baisse sur les salaires du secteur moderne) CARACTERISTIQUES: Accès limité aux ressources. (crédits, inputs, capital). Immobilité des facteurs (en particulier du travail). Accumulation impossible. Economie fermée. PERSPECTIVES: Croissance involutive.
INTEGRATION	COMPLEMENTARITE FONCTION: Comble les lacunes du secteur moderne (fournit des services à l'ensemble de l'économie distribution, services, transports, etc.). CARACTERISTIQUES: Secteurs complémentaires. Peu de concurrence entre secteurs. Division des marchés suivant la théorie de l'avantage comparatif. Accumulation possible. Economie "ouverte". PERSPECTIVES: Développement "exportateur". Croissance pro-cyclique avec le secteur moderne.	EXPLOITATION FONCTION: Transfert du surplus vers le secteur moderne par des mécanismes de prix (prix des inputs plus élevés; prix de marché plus faibles) CARACTERISTIQUES: Sous-traitance. Dépendance vis à vis des inputs du secteur moderne Accumulation "confisquée". Economie ouverte. PERSPECTIVES: Croissance involutive (croissance de l'offre de travail et demande de biens déclinante).

Sources: à partir de TOKMAN V., op.cit.

6) TOKMAN V., "Una exploración sobre la naturaleza de las interrelaciones entre los sectores informal y formal", Revista de la CEPAL, Santiago, 1978.

Comme le montre notre revue des études plus récentes, le débat n'a pas fondamentalement changé, si ce n'est pas le poids relatif qu'inspire chacun des courants. Nous avons vu dans le chapitre I-2 que le contexte idéologique des années 80 s'est montré moins propice au courant de la "subordination", notamment dans sa version "marginalité" qui a pratiquement disparu du champ de l'économie (même si de nombreux sociologues et anthropologues latino-américains persistent dans cette voie). On remarquera que l'intégration du secteur informel a pour conséquence d'intensifier les propriétés obtenues dans le cadre de l'autonomie (positive si les relations sont bénignes et négatives dans la perspective de la subordination).

Il ne faut pas se leurrer sur l'aspect véritablement "théorique" des différentes approches sur la place du secteur informel dans le tissu productif national. Les sources, et par voie de conséquence le traitement macro-économique du problème, restent partiels, thématiques, ponctuels et non homogènes entre eux (Cf. chapitre I-2). En particulier, les interprétations concurrentes sur le rôle du secteur informel peuvent s'expliquer par le choix de définitions hétérogènes du secteur. D'une certaine façon, **le programme que se fixe et explore TOKMAN dans son article de 1978 reste un objectif prioritaire de la recherche sur le secteur informel**. Mais à ce jour aucune réponse satisfaisante n'a été apportée.

Son diagnostic personnel sur l'insertion du secteur informel se fonde sur la mesure globale de l'ensemble des liens économiques entre les différents secteurs. Pour ce faire, il construit "**la balance des paiements**" du secteur informel au Chili en 1967. En fait plus qu'une balance des paiements, c'est une balance des biens et services qu'il détermine. Il élabore d'abord un équilibre ressource-emploi du secteur informel en distinguant systématiquement au niveau des emplois (consommation intermédiaire, demande finale, investissement) le secteur de destination des biens et services produits par le secteur informel: le secteur informel lui même, le secteur formel, et le secteur agricole. Il en tire un tableau des échanges bilatéraux entre le secteur informel et les deux autres secteurs. Les résultats montrent que:

i) ***59% de la production du secteur informel est employée dans ce même secteur (à raison de 28% pour ses consommations intermédiaires, 26% pour sa consommation finale, et 5% pour son investissement), les 41% restants étant exportés vers les autres secteurs;***

ii) ***le secteur informel a un solde global de sa balance des biens et services positif (20% de ses "exportations") mais que celui-ci est dû à la somme d'un excédent avec le secteur formel et à un déficit avec le secteur agricole.***

TABLEAU III-2. EQUILIBRE ET BALANCE DES BIENS ET SERVICES DU SECTEUR INFORMEL

PRODUCTION TOTALE	CONSOMMATION INTERMEDIAIRE			DEMANDE FINALE					
				CONSOMMATION			INVESTISSEMENT		
100 (18% de la production totale du pays)	41.0			53.0			6.0		
	dont:			dont:			dont:		
	secteur informel	secteur formel	secteur agricole	secteur informel	secteur formel	secteur agricole	secteur informel	secteur formel	secteur agricole
	28.1	8.3	4.6	26.0	25.4	1.6	4.8	1.2	0
SOLDE TOTAL	SOLDE AVEC LE SECTEUR FORMEL					SOLDE AVEC LE SECTEUR AGRICOLE			
19.8 (% des exports)	25.8					-6.0			
	Biens intermédiaires	Biens de consommation	Bien de capital			Biens intermédiaires	Biens de consommation		
% des exports totales	EXPORTATIONS	20.2	61.8	2.9		11.2	3.9		
	IMPORTATIONS	11.3	47.8	19.7		3.1	18.1		

Sources: à partir de TOKMAN V., op.cit.

Finalement la dépendance du secteur informel au reste de l'économie apparaît beaucoup plus hétérogène que les cas polaires stylisés par la plupart des auteurs à partir de données ponctuelles (voire de purs déductions). S'il existe une part d'autonomie dans la reproduction du secteur informel, les résultats de TOKMAN sont plus proches de l'hypothèse de la dépendance que de la relation "bénigne".

Si nous avons exhumé cet article, ce n'est pas pour présenter une anthologie des écrits sur le secteur informel, mais parce que le projet de TOKMAN est le véritable fondement d'une bonne compréhension du secteur informel, d'un point de vue macro-économique. On y trouve la mise en oeuvre d'éléments que nous proposions dans le chapitre I-4: intégration au cadre de la comptabilité nationale, désagrégation permettant d'isoler les flux économiques où se trouve engagé le secteur informel (7). Mais son entreprise n'est qu'un premier pas. D'abord parce que ses estimations sont très approximatives. Il reconnait lui-même que "**les chiffres présentés ... revêtent un caractère simplement illustratif, et les conclusions auxquelles on aboutit doivent être prises avec les réserves de rigueur**" (8). L'auteur a dû avoir recours à des données souvent incomplètes, et donc opérer un certain nombre de paramétrages ad hoc. Mais plus grave, plusieurs problèmes méthodologiques ne sont pas élucidés. Nous ne reviendrons pas dans le détail sur la méthodologie employée par TOKMAN, mais nous mentionnerons deux points faibles de son estimation.

---

7) Les modèles d'équilibre général calculable assis sur des matrices de comptabilité sociale et distinguant le secteur informel ne procèdent pas autrement.

8) TOKMAN V., op.cit. Traduction personnelle.

i) ***En partant de la comptabilité nationale, puis en distinguant la part des agrégats qui revient au secteur informel, il ne prend pas en compte toute la dimension "non enregistrée" du secteur informel.***

ii) ***Plus grave, pour établir l'équilibre de biens et services du secteur informel, et notamment la part de la consommation finale qui s'effectue dans le secteur informel, il est obligé d'assimiler unités de production et ménages. Tout les biens consommés par des ménages gagnant moins de deux salaires minimum seront considérés comme des biens consommés par le secteur informel. Or nous avons vu dans les deux premières parties de cette thèse l'incommensurabilité qui existe entre emploi dit "informel" et "production informelle", entre population active et établissements.***

Cette dernière confusion est sans doute le point le plus épineux à résoudre si l'on veut intégrer le secteur informel à la comptabilité nationale, dans une perspective qui prendrait à la fois en compte la dimension productive, mais aussi l'ensemble des opérations réalisées par les ménages. La solution que nous avons préconisée dans le chapitre I–4 ne prend pas en compte les deux problèmes simultanément, et de se fait rend impossible la construction de comptes du secteur informel tels que TOKMAN les élabore. Le secteur informel comme regroupement d'établissements ne peut servir à une éventuelle décomposition des ménages en différentes classes.

L'objet premier de cette dernière partie n'est pas de creuser plus avant dans ce sens. Notre ambition (conditionnée par le type de données dont nous disposons) est plus ponctuelle, puisqu'elle vise à explorer dans le détail plusieurs formes de relations entre le secteur informel et le reste de l'économie. On gardera à l'esprit que la construction des comptes du secteur informel reste un objectif prioritaire et que nos investigations ne sont qu'un préalable.

En cherchant à repérer les types de dépendance possibles entre le secteur informel et le reste du système productif, B.LAUTIER identifie quatre thèmes centraux (9):

- **les liaisons à travers les trajectoires de mobilité**
- **les liaisons à travers la formation du revenu familial**
- **les liens commerciaux et financiers entre "grandes" et "petites" unités**
- **les relations qui passent par la dépense du revenu des ménages**

---

9) LAUTIER B., " La girafa y el unicornio: del "sector informal" al sistema de empleo", foro nacional sobre empleo, Bogotá, 14–17 fevr. 1989, 51p.

Ces liaisons sont particulièrement complexes puisqu'elles se tissent aussi bien au niveau des unités de production (qui travaille pour qui?) que des individus dans leur parcours professionnel, ou encore des ménages au niveau de la constitution du revenu, du patrimoine ou de la consommation.

C'est aux trois premières de ces relations que nous nous intéresserons dans cette dernière partie. La dernière relation ne pourra être abordée faute de données adéquates. Pour traiter le problème de la dépense du revenu des ménages il faudrait disposer d'une enquête budget-consommation. Et encore celle-ci devrait être conçue spécialement à cet effet.

Ce que nous n'aborderons pas

En cherchant à analyser les liens formel/informel qui s'organisent autour de la dépense des revenus, on aborde deux types de questions. En premier lieu, on doit s'interroger sur l'origine de la demande adressée respectivement au secteur informel et aux autres secteurs productifs. Qui sont les clients des unités informelles? Produisent-elles avant tout pour des ménages qui travaillent eux-mêmes dans le secteur informel (**hypothèse d'endogénéité de la demande de biens produits par le secteur informel**), ou au contraire satisfont-elles en priorité la consommation de ménages tirant leurs revenus du secteur moderne (**hypothèse de dépendance par la demande du secteur informel**). C'est ce type de dynamique qui est postulé par certains auteurs, lorsqu'ils qualifient la demande adressée au secteur informel de "**demande de biens salariaux**" (10).

Un tel diagnostic présuppose que la production du secteur informel n'est pas un input pour les unités de production (c'est à dire qu'elle n'est pas employée comme consommation intermédiaire, pour reprendre le langage de la comptabilité nationale). Elle doit donc satisfaire en priorité la consommation des ménages. Ainsi, lorsqu'on parle de "demande de biens salariaux", pour qualifier la forme de dépendance du secteur informel au secteur formel, il faut supposer que ce sont des revenus salariaux qui achètent et consomment la production informelle, et que ces salaires sont eux-mêmes distribués par le secteur moderne de l'économie.

---

10) Voir par exemple LOPEZ C.H., op.cit.

On est confronté à deux problèmes duaux, dont on mesure l'importance pour comprendre la dynamique du secteur informel: **1)** à quels secteurs les ménages s'adressent-ils pour satisfaire leurs besoins? **1')** qui sont les clients des différents secteurs productifs? Bien évidemment, la réponse est susceptible de varier suivant la catégorie de biens considérés. L'étude devrait donc distinguer différentes branches et types de produits (biens de consommation "instantanée" et biens durables, biens intermédiaires).

D'un point de vue pratique, la mise à l'épreuve empirique de chacun des deux problèmes mobilise des sources différentes. Pour le problème primal, on aura recours à une enquête de type revenu-consommation des familles. Mais il faudrait ajouter à la décomposition par produits des achats des ménages, en général incluse dans le questionnaire, une question supplémentaire sur l'origine des biens et services. Ont-ils été produits ou commercialisés par le secteur informel? Quant à la question duale, elle suppose l'utilisation d'enquêtes auprès des entreprises permettant d'identifier le type de clients servis. Mais une double restriction apparaît, condamnant la solution duale. D'une part il faudrait concevoir une procédure de reconnaissance des clients, et d'autre part pouvoir les repérer en fonction de l'origine de leurs revenus. Il est plus facile pour un individu de savoir où il a acheté les produits qu'il consomme, que pour une entreprise de connaître chacun de ses clients.

Dans le cas particulier du secteur informel, compte tenu du faible volume d'activité et souvent du nombre réduit des clients, on peut approcher son mode d'insertion, et plus spécifiquement ses contraintes de débouchés (types de marchés sur lesquels s'écoule sa production). Certains éléments de réponse qualitatifs sur les relations amont et aval du secteur informel (fournisseurs et clients) seront présentés dans le chapitre III-4. Finalement, l'optique "dépense du revenu" passant par l'analyse d'enquêtes budget-consommation paraît la plus appropriée. D'ailleurs, l'enquête budget-consommation mexicaine de 1983-1984 comprend une batterie de questions sur le lieu d'achat des produits alimentaires et des boissons, dans le carnet des dépenses quotidiennes que devait tenir à jour chaque ménage enquêté: marché populaire, poste ambulant, grand magasin, etc.(11). Malheureusement cette dimension de l'analyse des liens du secteur informel avec le reste de l'économie ne pourra pas être menée à bien ici. Cette voie de recherche devra être explorée ultérieurement.

---

11) Pour une proposition d'exploitation de cette enquête voir ROUBAUD F., "El sector informal, primera parte. Crítica de las fuentes estadísticas en lo que se refiere al sector informal", miméo, note DGE, INEGI, México, 1987.

Le second thème que l'on peut intégrer dans l'analyse de la dépense des revenus revient à **l'analyse des transferts entre ménages** (12). Assez peu étudié dans ses dimensions économiques jusqu'à il y a a quelques années, F.R.MAHIEU en a fait une spécificité majeure des sociétés africaines. Le système de droits et obligations, la "**pression communautaire**" seraient des traits qui conduiraient à revoir certains concepts fondamentaux de l'économie du développement orthodoxe. Les notions de rationalité, d'unité de décision au niveau micro, de revenus disponibles des différentes catégories de ménages au niveau macro, devraient être revues (13)s. Voilà encore une problématique qui mériterait d'être approfondie dans le cadre du secteur informel mexicain, pour savoir si de tel normes sociales ont cours en Amérique latine, et si elles sont susceptibles d'opérer une véritable redistribution entre catégories d'agents (ville/campagne, formel/informel).

Dans ce recensement des objets d'études traitant directement des liens entre secteurs formel et informel que nous n'aborderons pas ici, on inclura l'analyse de la formation des prix et des termes de l'échange sectoriels. La thématique des prix condense à elle seule la plupart des autres questions discutées ici. Mais là encore les informations de base manquent cruellement. Si l'on exclut le prix du travail que nous avons amplement considéré dans la seconde partie, on en est réduit aux conjectures les plus intuitives pour savoir quels sont leurs niveaux relatifs. Par exemple, dans le cas de biens substituables (produits alimentaires, confection, meubles, etc.), il existe autant d'arguments pour penser que les prix sont supérieurs dans le secteur informel par rapport à ceux pratiqués par le secteur moderne, que d'arguments en faveur de la relation inverse..

D'un côté, la faiblesse de la productivité et des rendements d'échelle, l'exclusion du marché du crédit et des capitaux (ou à des taux supérieurs à ceux du marché), l'impossibilité de s'approvisionner en gros nous laisse présumer l'existence de prix de vente plus élevés dans le secteur informel. Mais de l'autre, la faiblesse des charges financières d'endettement, la non imposition, la sous-valorisation du travail (usage intensif de main-d'oeuvre non-rémunérée, horaires élevés), l'intensité de la concurrence sont autant de facteurs qui doivent peser à la baisse sur les prix. Si en niveau, on ne sait presque rien sur la formation des prix, il serait encore plus hasardeux de présager de l'évolution des termes de l'échange. Pourtant l'avenir du secteur informel passe par sa capacité à s'assurer des prix rémunérateurs.

---

12) Cette dimension pourrait aussi bien faire l'objet de rcherches portant sur le second thème: "les liaisons à travers la formation du revenu familial".

13) MAHIEU F.R. "Fondements de la crise économique en Afrique", L'Harmattan, Paris, 1990.

Les trois premières formes de liaisons feront l'objet de développements particuliers. Les deux premiers chapitres traitent de la mobilité professionnelle inter-sectorielle. **Le chapitre III-1** retient une perspective de long terme. Il se penche sur la mobilité entre parents et enfants et cherche à mesurere la "plasticité" du marché du travail d'une génération à l'autre. **Le chapitre III-2** adopte un autre point de vue. Il s'intéresse à la mobilité professionnelle intra-générationelle, et tente de mettre en lumière des trajectoires-types au cours du cycle de vie. Dans **le chapitre III-3** on s'interroge sur la composition du revenu des ménages en fonction des différents secteurs institutionnels, et sur le rôle de la mobilisation de la main-d'oeuvre familiale. Enfin les deux derniers chapitres (**chapitres III-4 et III-5**) sont consacrés à l'étude des liens commerciaux entre divers secteurs productifs. On s'intéressera à deux thèmes: le rôle joué par la sous-traitance dans le secteur informel, et l'importance des différentes formes de crédit (formel et informel) dans le processus d'accumulation.

CHAPITRE III-1

SEGMENTATION DU MARCHE DU TRAVAIL SECTEUR INFORMEL ET MOBILITE INTER-SECTORIELLE INTER-GENERATIONNELLE

INTRODUCTION:

La société mexicaine évolue à grands pas. Mais son itinéraire est loin d'être linéaire. Sa caractéristique la plus marquante est la réversibilité des processus de développement. On a pu croire au cours de la période de croissance à marche forcée qui s'étend de l'immédiat après guerre au milieu des années 70, que le Mexique entrerait dans le sérail des nations riches de ce monde *(1)*. Des points noirs subsistaient: l'explosion démographique, l'incontrôlable expansion de la métropole, ou encore d'insupportables inégalités sociales. Les experts y voyaient des causes susceptibles d'enrayer le "miracle mexicain". Pourtant la secousse est venue d'ailleurs. Au moment où la fécondité et l'exode rural sont partiellement endigués, la crise économique et financière des années 80, et la terrible régression sociale conséquente, semblent entraîner tout aussi irrésistiblement le pays dans une involution dont l'issue est pour le moins brouillée.

Dans un contexte où les rythmes économiques se suivent et ne se ressemblent guère, où les indicateurs s'affolent comme l'aiguille d'une boussole à l'approche du pôle magnétique, quelle peut être la place des régularités systémiques, que Durkheim appelait les faits sociaux? Dans "la tourmente mexicaine", pour reprendre le titre d'un récent ouvrage *(2)*, n'y a-t-il de place que pour le désordre, ou existe-t-il des mécanismes spécifiques et identifiables de production et de reproduction sociale?

Ce travail s'inscrit à la croisée des chemins de la sociologie et de l'économie. En nous intéressant à un segment particulier de la main d'oeuvre de la vallée de Mexico, les jeunes actifs, nous avons cherché à savoir comment s'articulaient les types de marché du travail définis par un certain nombre de caractéristiques propres, et leurs transformations d'une génération à l'autre. Il nous a semblé nécessaire d'enrichir les schémas économicistes habituellement proposés pour expliquer la participation sur le marché du travail, la formation des revenus, ou dans notre perspective le choix du secteur d'activité (formel/informel par exemple), d'autres ordres de causalité que le rendement du capital humain ou les lois de l'offre et de la demande. On peut penser que les propensions à exercer dans le secteur public ou le secteur non enregistré relèvent aussi de motivations d'ordre culturel, conditionnées par l'identité sociale d'un individu, et pas seulement des opportunités de revenu anticipé dans tel ou tel secteur.

---

1) Le taux de croissance annuel moyen de l'économie mexicaine a atteint 7.8% sur la période 1950-1975.

2) DURAND, M. "La tourmente mexicaine: révolution, miracle et crise", La Brèche,Paris, 1987, 198p.

Or si l'on connaît assez bien les caractéristiques économiques des pays du tiers monde, au point que l'on en puisse proposer des typologies (3), les régulations sociales qui y sont inextricablement liées sont largement méconnues. Pourtant les deux séries de faits demandent à être rapprochées. D'un côté on ne peut parler de mobilité ou de transmission sociale des statuts, de façon purement nominale. Par exemple être ouvrier aujourd'hui n'a pas la même signification qu'il y a 20 ans. De l'autre, noter que certains marchés du travail des PED fonctionnent de manière duale ou segmentée, ne peut suffire à comprendre comment se répartit la population active en les différents secteurs de l'économie.

Nous nous baserons sur une partition du marché du travail, et par voie de conséquence de la structure sociale en quatre secteurs institutionnels, dont nous avons déjà apprécié la pertinence. Elle distingue: le secteur public, les grandes entreprises capitalistes, les petites et moyennes unités légales et le secteur non enregistré. Les deux critères de base qui fondent cette segmentation sont:

-la propriété du capital
-la situation légale de l'unité de production.

Nous présentons ci-dessous la définition et les principales caractéristiques de chaque secteur (4).

TABLEAU III-1.0
LES QUATRE SECTEURS INSTITUTIONNELS: DES PROFILS-TYPES

SECTEUR INSTITUTIONNEL	PROPRIETE DU CAPITAL	ENREGISTREMENT	CONDITIONS D'EMPLOI	RELATION DE TRAVAIL	QUALIFICATIONS	REMUNERATIONS	PRESTAT
Sect.Public	publique	légal	stables	salariat	fortes	maximales	général
Gran.Entrepr modernes	capitaliste	légal	stables	salariat	fortes	fortes	majorit
Petites et moyen. unités	individuelle et familiale	légal	interméd. (peti.commer prof.libér.)	coexiste: indep,aid. familiaux sal.minori	moyennes	moyennes	minorit
Sect. non enregistré	individuelle et familiale	illégal	précaires (ambulants trav.domici)	coexiste: indep,aid. familiaux sal.minori	faibles	faibles	inexist
	DEFINITION		PROPRIETES				

3) *Par exemple OMINAMI, C. "Le tiers monde dans la crise" La Découverte, Paris, 1986, 246p.*
4) *Voir chapitre II-1.*

L'homogénéité de chaque secteur dépasse largement les deux éléments qui les identifient. Chacun, et derrière lui chaque individu qu'il emploie, est porteur d'un certain nombre de propriétés qui les différencient profondément. On peut donc penser, dans la lignée de certains travaux qui cherchent à définir des catégories sociales introduisant explicitement la segmentation du marché du travail (notamment le concept de secteur informel), que le secteur institutionnel est porteur d'une certaine identité sociale susceptible d'être transmissible de père en fils (5). Par exemple un salarié du secteur public (6), bien rémunéré et disposant d'une couverture sociale importante, dont le capital est essentiellement d'ordre culturel, apportera à ses enfants à la fois des conditions matérielles d'existence et un système de valeurs foncièrement différents d'un indépendant du secteur non enregistré, peu qualifié, en situation précaire et économiquement marginalisé. L'importance du système scolaire, la transmission d'un patrimoine, ou le goût de l'indépendance et le refus du salariat, sont autant d'éléments forgés à travers un processus de socialisation familiale, qui crée chez chacun des préférences et des positions plus ou moins bonnes pour affronter le marché du travail et s'insérer dans les hiérarchies sociales.

C'est donc la question de l'hérédité sociale que nous aborderons ici. Mais nous ne la mesurerons pas en termes de classes sociales ou de catégories socio-professionelles (ces dernières n'existent d'ailleurs pas en tant que nomenclature statistique au Mexique), mais à partir du secteur institutionnel. Les quatre secteurs que nous avons identifiés (secteur public, grandes entreprises, petites et moyennes entreprises, secteur non enregistré), engendrent-ils des dynasties, où les fonctionnaires se reproduiraient de pères en fils, les enfants des PME hériteraient des entreprises de leurs parents, les jeunes descendants du SNE, n'ayant pas la possibilité d'acquérir des diplômes scolaires seraient contraints de perpétuer le statut précaire d'activité de leur famille? Quel est le degré de reproduction sociale, ou de porosité inter-générationnelle, et quels en sont les facteurs déterminants? Observe-t-on des régularités sociales, qui nous permettraient de déduire que ce niveau d'analyse est pertinent, opératoire, au même titre qu'une approche plus classique en termes de classes sociales. S'il existe des chemins privilégiés d'accession d'un secteur à un autre, quels sont-ils? On peut avoir toutes sortes d'intuitions.

Prenons par exemple les enfants du SNE. Ils pourraient ne pas avoir les moyens (faiblesse du capital culturel, ou du capital économique) de sortir de ce secteur dont une caractéristique marquante est la précarité, ou bien tenter de se réfugier dans le secteur public, pour bénéficier d'une protection sociale qui leur aurait fait cruellement défaut en famille (ce

---

5) Pour la Colombie, les travaux d'Oscar FRESNEDA "Proyecto de elaboración de clasificación socio-ocupacional para Colombia", Mimeo, DANE, Bogotá, 1988.

6) Comme on peut le voir dans la typologie, le secteur public mexicain n'a pas la même place dans l'espace socio-économique que celle qu'il occupe dans les pays occidentaux par exemple.

flux parait d'autant plus concevable que les emplois publics sont souvent conçus dans les PED comme la soupape de sécurité au chômage, qu'ils sont souvent peu productifs, et sont parfois des réserves de sous-employés (7)). Mais on peut aussi imaginer que les enfants du SNE, pour échapper à la précarité de leurs conditions d'activités, et s'intégrer dans un mouvement d'ascension sociale, choisiraient l'espace d'activité socialement le plus proche de leur groupe d'origine (volonté affirmée de s'installer à son compte, mentalité familiale, rythmes modulés du temps de travail, intégration et solidarité de quartier...), soit le secteur des PME. Enfin on conçoit un flux où ils aboutiraient au secteur des grandes entreprises capitalistes, à la fois parce que les procès tayloriens de division du travail en vigueur dans ces unités, sont les plus susceptibles de les accueillir, avec leur manque de qualification, ou bien encore , parce qu'au gré des fluctuations du cycle économique, les informels se feraient absorber comme le postulent explicitement les modèles dualistes du marché du travail dans les PED (G.FIELDS, (8)). Donc lequel de ces flux (SNE -> SNE, SNE -> PME, SNE -> GE, SNE -> SP) est celui qui domine les autres? La mobilité existe-telle, et dans quel sens?

De plus, il serait intéressant de penser ces aspects de mobilité dans le cadre des modèles dualistes ou de segmentation du marché du travail. Les formalisations les plus élaborées (de A.LEWIS a G.FIELDS en passant par M.TODARO et D.MAZUMDAR, (9)) conçoivent le secteur informel de façon passive (le revenu moyen y est inférieur, et le désir de tous est d'intégrer le secteur moderne de l'économie, dont la capacité d'absorption serait insuffisante). On ne trouve pas de façon détaillée le mécanisme par lequel le secteur moderne sélectionne ses élus parmi cette "offre illimitée de travail". On peut imaginer qu'il les choisit en fonction de leurs qualifications. Introduisons une dimension temporelle à cette formulation, en considérant deux générations d'individus. C'est à travers le processus de socialisation familiale, et des modalités de transformation scolaire, que les actifs de la seconde génération acquerront leurs chances de se voir absorber par le secteur moderne, au gré des éclaircies de la conjoncture, et des perspectives de croissance. C'est donc les règles de production sociale qui déterminent non pas la taille du secteur informel, mais la morphologie sociale de ses membres. Lorsqu'on se penche sur les théories de la segmentation du marché du travail, divisé en un marché interne et un marché externe, on est ramené au cas précédent. C'est-à-dire si aujourd'hui j'appartiens au segment "précaire" de ce marché: dans quelle mesure la part d'hérédité sociale transmise à mes descendants les confinera dans le secteur informel, et comment sortir de cette reproduction à l'identique?

Nous analyserons dans un premier temps la place occupée sur le marché du travail

---

7) C'est le cas de l'Egypte décrit par Jacques CHARMES "Emploi et revenus dans le secteur non structuré des pays du Maghreb et du Mackrek", Conférence sur le secteur informel dans l'économie des pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord, Juin 1986,pp.15-16.

8) Voir FIELDS G.,"Urban labor market modeling and the informal sector" Seminar on The Informal Sector Revisited, OECD, sept.1988.

9) Les références à ces articles fondateurs sont cités dans FIELDS G., op.cit.

par les jeunes actifs en comparaison à celle de leurs aînés (I: des parents aux enfants, la translation), pour voir, dans un second temps, le chemin parcouru des uns aux autres aboutissant à une telle structure (II: les tables de mobilité). Dans un troisième temps nous tenterons de dégager par quels mécanismes l'hérédité sociale conditionne le montant des revenus et le type de prestations perçues (III: barrières à l'entrée et effet discriminatoire). Enfin, en choisissant les jeunes dont la trajectoire aboutit au secteur non enregistré, nous montrerons qu'au-delà des différenciations quantitatives (sur le revenu direct et indirect), l'origine familiale joue sur le type d'insertion et d'enracinement dans chaque secteur institutionnel (IV: le SNE, état transitoire ou permanent?).

I.- DES PARENTS AUX ENFANTS: QUI SONT LES JEUNES ACTIFS?

L'enquête emploi urbain mexicaine (ENEU), par sa conception même, permet d'apporter des éléments d'information sur ces questions. L'unité statistique de base étant le ménage, il est possible de reconstruire des trajectoires sociales partielles. Trajectoires sociales, car nous disposons de données pour chaque membre du ménage, donc au sein d'une même famille, pour plusieurs générations. Partielles, car nous n'avons pas pour une population donnée (une certaine classe d'âge par exemple), le statut d'activité ou la classe sociale des parents. Ainsi, si l'on considère la tranche 20-30 ans nous avons bien sûr un échantillon représentatif. Mais si pour un certain nombre, le chef de famille, le père ou la mère, est saisi dans l'enquête, pour tous ceux qui se sont rendus indépendants du corps familial (soit en changeant de lieu de résidence, soit en formant un nouveau ménage au sens statistique), il n'existe pas d'informations sur leurs parents. Plus on choisit un groupe d'âge jeune et moins ce problème est important. Mais aussi, moins il est actif, et donc plus pauvre est la question de la trajectoire sociale, qui n'est alors qu'embryonnaire. Dans l'autre sens, plus la population retenue est âgée et plus signifiante est l'analyse de la mobilité, dans la mesure où la socialisation par le travail est largement entamée, l'identité sociale fixée, mais alors ce sont les données sur les parents qui nous font défaut.

Notons que cette perspective diachronique d'utilisation des données n'est pas la seule envisageable. On pourrait, cette fois d'un point de vue synchronique, déterminer les stratégies d'insertion sur le marché du travail, des ménages et non plus des individus. Dans cette optique, l'unité d'analyse n'est plus l'individu conditionné par sa parenté, mais le ménage en tant qu'entité décisionnelle. Les ménages confrontés à une fonction-objectif commune à tous ses membres, dont il faudrait déterminer les arguments (le revenu monétaire, les

prestations, la sécurité de l'emploi, la stabilité du revenu, le temps de loisir...), élaboreraient une stratégie collective afin de la maximiser. Dans notre cas ces arguments seraient des propriétés propres aux différents secteurs identifiés. La solution consisterait en fait dans le choix d'un vecteur (dont la taille, soit le nombre d'actifs, serait aussi un paramètre) de secteurs institutionnels, correspondant à l'insertion de chacun des membres actifs du ménage sur le marché du travail. Les modalités de cette stratégie pourraient être déterminées à l'avance. Soit séquentielle, par ordre d'arrivée sur le marché du travail. Le chef de ménage choisirait d'abord seul son implantation sectorielle, puis viendrait son conjoint et enfin les enfants. Dans sa version la plus élaborée il faudrait introduire une dimension temporelle. Les dates de révision de ces stratégies se feraient à l'occasion d'événements dans le cycle de vie familial (installation, mariage, naissance, "indépendantisation" des enfants...). Ce sont les travaux de G.BECKER (10) qui ont initié cette direction d'analyse que nous n'aborderons pas ici.

IA - LES TAUX D'ACTIVITE DES JEUNES

Evidemment en amont de la construction de tables de mobilité, il faut jeter un regard sur les taux d'activité des individus qui ont été enregistrés comme fils ou fille d'un chef de ménage. Puisque ces tables croiseront les secteurs d'activité des jeunes avec celui de leurs parents, il faut dépurer l'information de tous ceux qui n'exercent pas encore sur le marché du travail. Si l'on retient l'âge de 12 ans pour définir la limite inférieure de la population susceptible de travailler (11), on peut noter un comportement différentiel face à l'activité. Quinze points d'écart séparent les jeunes dont le chef de famille exerce dans le SNE de ceux dont le chef travaille dans le secteur public. Ils travaillent plus, et plus jeunes.

TABLEAU III-1.1

TAUX D'ACTIVITE DES "ENFANTS" EN FONCTION DE L'ORIGINE SECTORIELLE DU CHEF DE MENAGE

(%)

PERE	Sect.Publ.	Gran.Entr.	PME	SNE	Total
	32.0	35.5	44.7	48.1	43.3

10) BECKER G.,"The economic approach of human behavior", Univ. of Chicago Press, Chicago, London, 1974, 374p. On peut aussi mentionner, pour le Mexique, et dans une perspective moins formalisée, GARCIA B., MUÑOZ H., de OLIVEIRA O, "Hogares y trabajadores en la ciudad de México", Colegio de México, UNAM, México, 1982, 202p.

11) L'âge minimum légal d'accès au travail est en fait de 14 ans au Mexique. Mais l'INEGI retient la limite de 12 ans pour définir la population en âge de travailler.

Donc globalement les ménages dont le chef travaille comme "bureaucrate" peuvent assurer plus longtemps à leurs enfants le statut d'inactif, et ainsi prolonger un temps leur "jeunesse", une période dans le cycle de vie essentiellement dédiée à l'acquisition d'un diplôme scolaire. On peut y voir la conjonction de deux arguments. D'abord, par leur supériorité, les revenus tirés des secteurs officiels de l'économie (SP, GE, PME), sont des conditions nécessaires pour maintenir les jeunes générations plus longtemps en situation d'inactivité (où ils représentent une charge). Mais surtout, c'est le type d'activité qui va opérer la coupure entre les emplois essentiellement fondés sur une base familiale et les autres. La participation des jeunes aux activités de leurs parents dans les PME ou le SNE, comme aides familiaux ou moyennant une rémunération, fait partie du mode de gestion de ces unités. C'est certainement une condition première de leur rentabilité économique (sous-rémunération du facteur travail). Unité de consommation et unité de production sont alors confondues et centrées sur le ménage.

IB - SPLENDEUR ET MISERE DES JEUNES ACTIFS: EVOLUTION ET PERMANENCE

On a coutume de voir dans cette population active une main d'oeuvre additionnelle, une force d'appoint, appartenant à un supposé marché secondaire (12). Pourtant elle représente près d'un tiers de l'ensemble des actifs de Mexico.

TABLEAU III-1.2

COMPOSITION DE LA POPULATION ACTIVE SUIVANT LA POSITION DANS LE MENAGE

Chef de ménage	conjoints	enfants du chef	famille élargie	domestiques	total
43.3	12.3	32.8	9.0	2.6	100%

12) Le PREALC parle dans leur cas de "force de travail secondaire". PREALC, "Sector informal: funcionamiento y políticas", OIT, Santiago, Chile, 1978,p7.

Comme caractéristiques de ce segment nous voudrions retenir deux indicateurs, pour montrer le formidable progrès réalisé au Mexique, à la fois dans le domaine de la scolarisation et du type d'insertion sectorielle des jeunes. En ce qui concerne la scolarité, qui est un indicateur certes grossier de la qualité de la main-d'oeuvre d'une économie, et donc de sa productivité, en une génération le nombre moyen d'années d'études a plus que doublé. Alors que le chef de ménage des jeunes actifs avait accompli 4.7 années du cursus scolaire normal (soit un niveau primaire inachevé), le niveau se porte à 10.1 pour ses enfants (soit 1 année de plus que le premier cycle du secondaire;(13)). De plus les écarts devraient encore s'accentuer si l'on tient compte du fait qu'un certain nombre de jeunes actifs continuent à étudier tout en menant de front une activité professionnelle. Si l'on prend comme point de comparaison la France, pays développé qui accorde tant à son système scolaire, ce taux moyen n' a été atteint pour la classe d'âge des 18 ans qu'entre 1954 (9.7 ans) et 1970 (11 ans). Encore ne s'agit-il que de durées de séjour moyen (14). Bien sûr ces indicateurs ne nous disent rien sur la qualité des enseignements. Pourtant si l'on veut bien se pencher sur le cas des exclus de l'école, les jeunes ne sachant ni lire ni écrire, ou n'ayant pas accompli en entier le cycle d'études primaires, ont pratiquement disparu alors qu'ils formaient 47 % de l'ensemble de leurs pères (15).

TABLEAU III-1.3

LA "DISPARITION" DES ANALPHABETES

	NE SAIT NI LIRE, NI ECRIRE	PRIMAIRE INCOMPLET	PRIMAIRE ACHEVE	AUTRES	TOTAL
JEUNES ACTIFS	0.6	3.4	13.4	82.6	100
CHEFS DE MENAGE	15.1	31.6	27.4	25.9	100

13) Il s'agit du nombre d'années d'études passées dans le système scolaire pour atteindre le niveau de diplôme déclaré dans l'enquête, après un cursus sans faute. En conséquence la durée de séjour moyenne doit y être supérieure.

14) Cité par BAUDELOT,C., ESTABLET,R, "Le niveau monte: réfutation d'une vieille idée concernant la prétendue décadence de nos écoles", Seuil, Paris, 1989, p.35.

15) Dans 14% des cas le chef de mènage est une mère.

Bien sûr il ne faut pas accorder à ces chiffres une parfaite exactitude. Saisis à partir de déclarations, les personnes interrogées peuvent avoir tendance à magnifier leur cursus. Des études ont montré que les enquêtes surestimaient les taux de scolarisation par rapport aux comptabilités directes de l'enseignement. Mais elles mettent aussi en lumière une propension à "s'auto-diplômer" croissante avec l'âge (16). Les écarts mesurés ici entre parents et enfants s'en accroîtraient d'autant. D'autre part, nous mentionnerons un second facteur approfondissant le fossé entre les deux générations, quant au niveau d'éducation sanctionné par l'école. Nos chefs de ménage sont dans 86% des cas des hommes, beaucoup plus scolarisés que les femmes du même âge, alors que la répartition par sexe des jeunes est bien mieux équilibrée (60% d'hommes).

Le second indicateur de l'évolution positive des structures d'activité lorsque l'on passe des chefs de ménage à leurs enfants, est la baisse sensible des emplois les plus précaires. Le type de local dans lequel s'exercent les emplois nous permet de nous faire une idée de ce phénomène intégrateur. Si l'on retient les formes les plus marginales de travail, telles que les saisit l'enquête emploi, c'est à dire les activités ambulantes de porte à porte, les installations improvisées sur la voie publique, les commerces ou services rendus sur véhicules à deux roues, les activités agricoles auxquelles on ajoute les travaux à domicile, elles occupent 22% des chefs et "seulement" 15% de leurs enfants. De plus le taux de salarisation, dans lequel certains auteurs ont voulu voir la norme des relations de travail propre au système capitaliste moderne (17), se généralise en passant de 50.3% à 82.5%.

On pourrait résumer cette transformation en comparant la répartition des pères et de leurs descendants par secteur institutionnel. On note une stabilité de la part du secteur public (autour de 20%), et un gonflement du secteur privé légal (que ce soient les grandes entreprises ou les petites et moyennes entreprises) au détriment du secteur non enregistré, en passant du groupe des adultes à celui de leurs enfants . Le SNE voit sa part se réduire de 10% entre les deux générations.

TABLEAU III-1.4
REPARTITION SECTORIELLE DES DEUX GENERATIONS

SECTEURS	Secteur Public	Grandes Entreprises	PME	SNE	Total
Chef de ménages	20.6	18.8	32.9	27.7	100
Enfants actifs	20.2	23.8	38.4	17.6	100

16) BRIAND, J.P., CHAPOULIE, J.M., PERETZ H.,"Les conditions institutionnelles de la scolarisation secondaire des garçons entre 1920 et 1940", Revue d'Histoire moderne et contemporaine, 1979.

17) AGLIETTA, M., BRENDER, A.,"Les métamorphoses de la société salariale. La France en projet", Calman-Lévy, Paris, 1984, 274p.

Pourtant cette chute du poids relatif du SNE d'une génération à l'autre ne saurait être interprétée comme une mesure directe de la résorption du secteur le plus marginal de l'économie mexicaine, dans sa marche en avant vers le développement. En effet nous ne saisissons pas les deux générations dans les mêmes conditions, c'est à dire à un même niveau d'intégration sur le marché du travail. L'effet de cycle de vie n'est pas contrôlé dans ces deux distributions. On peut même penser qu'il joue à plein dans la mesure où les "enfants" sont saisis à un moment où ils s'intègrent au marché du travail (69% ont moins de 26 ans). Ils vivent encore au foyer familial. Leur âge moyen est de 21 ans, alors que la génération des chefs de ménage est "dans la force de l'âge" (51 ans en moyenne), alors que le taux d'activité est au plus haut. Cependant ce biais nous paraît agir dans le sens d'une sur-représentation du SNE dans la jeune génération, dans la mesure où celle-ci est plus à même d'accepter de travailler dans des conditions précaires avec une faible couverture sociale et des revenus relativement peu élevés (qui caractérisent le SNE), lorsque leur activité ne représente pas encore le pilier de sustentation sur lequel reposera toute l'économie familiale, lorsqu'ils deviendront à leur tour chefs de ménage. On est donc tenté d'induire du tableau précédent le déclin du SNE et un processus de "normalisation" sectorielle du secteur privé illégal ou marginal (par rapport à la norme capitaliste) au profit du secteur privé légal.

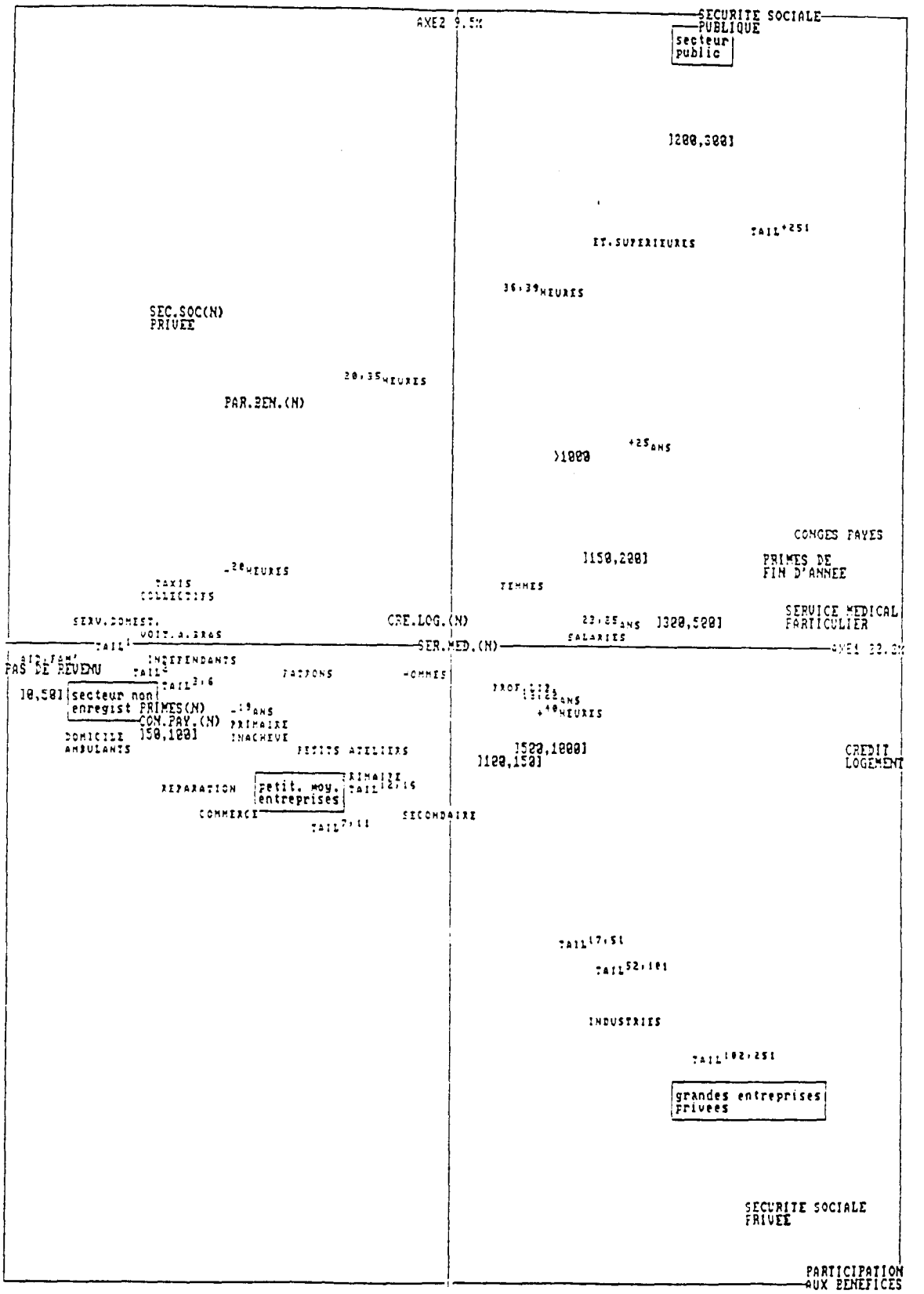
Pourtant, et malgré cette amélioration des qualifications et des conditions d'activité, les disparités au sein des jeunes actifs semblent perpétuer, à une translation près, les grands clivages opposant leurs parents entre eux. Comme le montre le tableau précédent les jeunes n'occupent pas un espace particulier, mais s'insèrent dans chacune des composantes, chacun des types de marché du travail. Seules les proportions ont changé. Donc il n'y a pas de segment secondaire formé de la main-d'oeuvre familiale (les jeunes, mais aussi les conjoints et les collatéraux), caractérisé par des emplois dévalorisés, totalement différents de ceux rencontrés sur le segment primaire, qui lui ne serait composé que des chefs de ménage. On peut construire un espace, que l'on nommera espace des performances d'activité, qui prend en compte à la fois le montant du revenu monétaire direct, et le type de revenus indirects et de prestations perçues. L'enquête nous permet de retenir le revenu et le droit aux primes de fin d'année, à la participation aux bénéfices, aux congés payés, à un crédit logement, à la sécurité sociale (des travailleurs de l'Etat ou du secteur privé), et enfin à recevoir un service médical particulier; soit sept types de prestations différentes.

Le secteur institutionnel est la meilleure variable explicative des grands systèmes d'oppositions isolant trois pôles structurants. Le secteur non enregistré est associé aux plus faibles niveaux de revenus et à l'absense de couverture, tandis que le secteur moderne donne à ses salariés des revenus plus conséquents et surtout, un ensemble important de prestations. Il

se différencie par le type de prestations. Les grandes entreprises assurent à leurs membres une participation aux bénéfices et bien sûr sont affiliées à l'organisme de sécurité sociale des travailleurs du privé (IMSS), tandis que le secteur public gère les différents risques à travers un organisme spécifique (ISSSTE). La position relative des différents segments de main-d'oeuvre des jeunes suivant leur secteur institutionnel d'appartenance, dans cet espace constitué par l'ensemble des actifs, suit de près celle occupée par leurs aînés. Il y a plus de proximité (en termes de performances d'activité) entre un jeune et un chef de ménage exerçant dans le même secteur qu'entre des jeunes de secteurs différents. Cette proximité repère en fait des distances sociales. A ce niveau d'analyse, le secteur institutionnel a le même sens économique, il est le symptôme des mêmes propriétés, chez les jeunes comme chez leurs parents.

GRAPHIQUE III-1.1

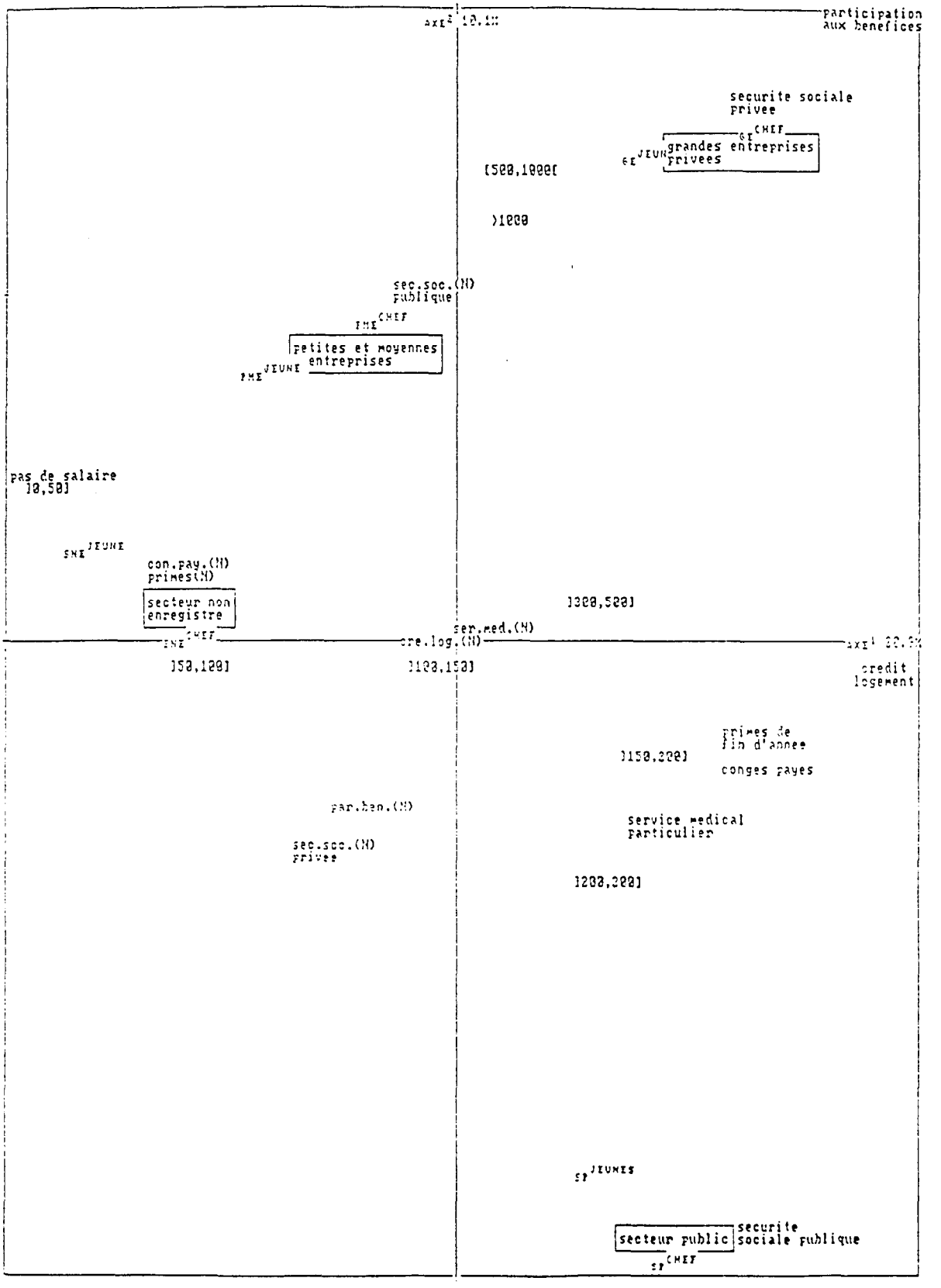
L'ESPACE DES "PERFORMANCES": LES EXCLUSIONS PERDURENT
(1er. plan factoriel de l'ACM)



Légende: la population sur laquelle a été effectuée l'ACM est l'ensemble des enfants et des chefs de ménages actifs. Les variables actives sont l'ensemble des prestations (variables dichotomiques) et les tranches de revenus. Les "non-prestations" (ne perçoit pas tel ou tel type de prestations) sont notées X(N). Toutes les autres variables (âge, nombre d'heures, scolarité, sexe, taille de l'étblissement, branche, secteur institutionnel, type de local sont des variables supplémentaires.

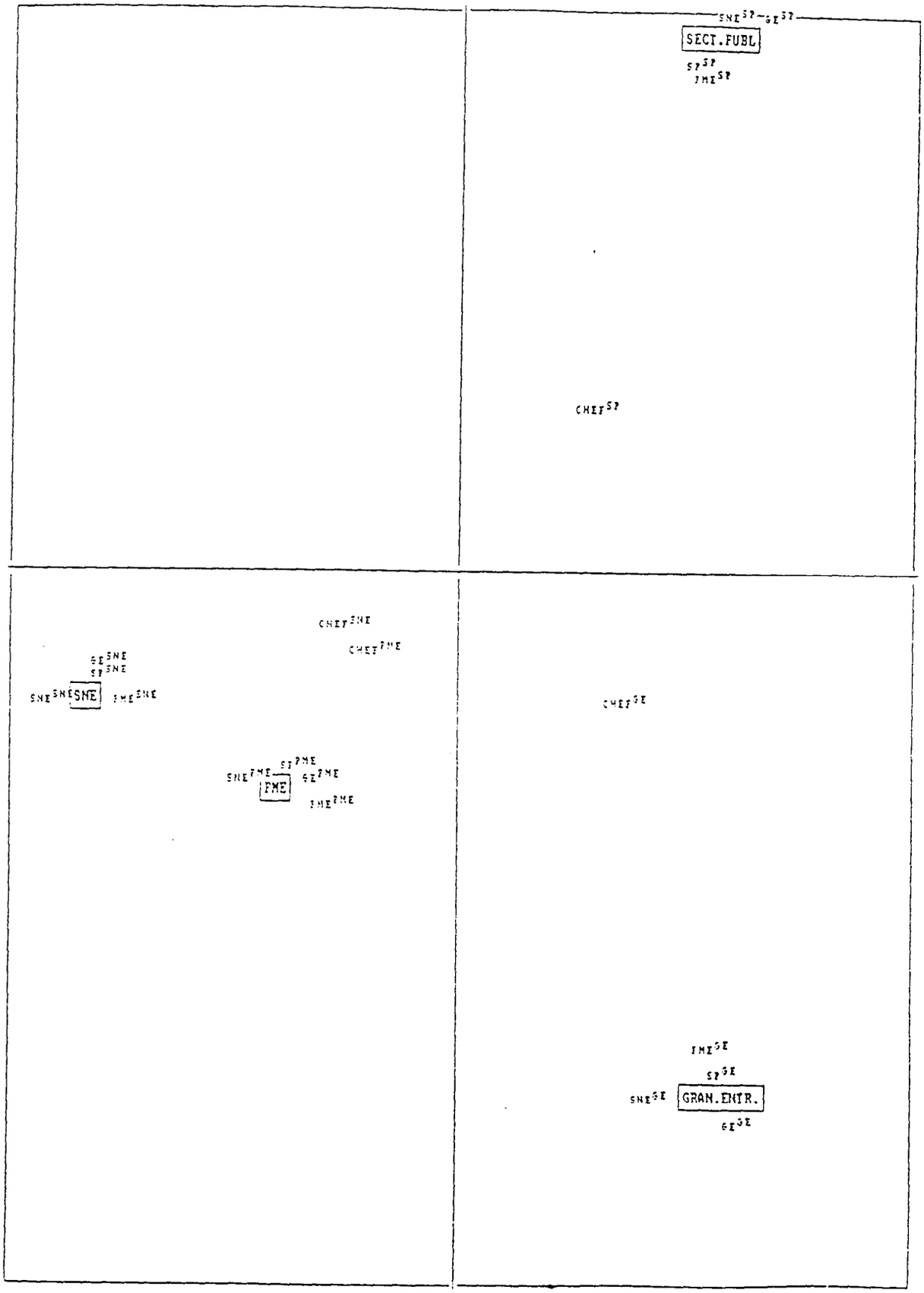
GRAPHIQUE III-1.2

DISPARITION DE "L'HEREDITE" AU SEIN DE CHAQUE SECTEUR



Légende: la population sur laquelle a été effectuée l'ACM est l'ensemble des enfants actifs. Les variables actives sont l'ensemble des prestations (variables dichotomiques) et les tranches de revenus. Le secteur instituionnel des enfants et des chefs de famille est projeté en variable supplémentaires. Les modalités X^{jeunes} correspondent à la projection des enfants travaillant dans le secteur X. Idem pour les modalités X^{chef}.

GRAPHIQUE III-1.2bis



Légende: la population sur laquelle a été effectuée l'ACM et les variables active sont les mêmes que précédemment. Toutes les variables projeté sur ce premier plan factoriel sont des variables supplémentaires. Celles qui sont encadrées correspondent au secteur d'activité de enfants. Les variables notées XY correspondent à la projection des enfants travaillant dans le secteur X et dont le chef de ménage travaille dans le secteur y. Comme on peu le noter, dans l'espace des performances, les effets de trajectoire sont à peine perceptibles.

II.- LES TABLES DE MOBILITE

On peut aller bien au-delà de la comparaison des deux répartitions (celle des enfants et celle des chefs de ménage) puisque nous disposons non seulement des marges du tableau, mais de la matrice de passage toute entière. On peut donc savoir quelle est l'origine sectorielle du chef de ménage lorsque l'enfant travaille dans tel ou tel secteur, ou encore, en termes de destinée, quel est le secteur d'activité de l'"enfant" sachant que le chef de famille travaille ici ou là. Il est légitime de se demander si le choix du secteur d'activité d'un jeune revient à son "mérite intrinsèque", ou bien si le secteur du père exerce une influence notable sur son insertion sur le marché du travail.

Pour la construction de telles matrices de mobilité, il nous faut affecter à chaque chef de ménage père ou mère de jeune actif un groupe social. Dans notre cas ce sera son secteur institutionnel d'activité. Pourtant 20% d'entre eux sont inactifs. Pour ceux là nous ne disposons pas d'information sur leur secteur d'insertion lorsqu'ils travaillaient. Nous avons donc décider d'amputer notre échantillon de ces couples (enfants actifs, chefs de ménage inactifs). Pour justifier ce choix, nous ajouterons à l'argument technique (établir un poste "inactif", pour les chefs de ménage aurait brouillé l'information sur les flux de passage entre différents secteurs) un argument d'ordre théorique. L'analyse socio-démographique de ces ménages montre qu'il s'agit de jeunes au profil très particulier. Beaucoup plus vieux que les autres (28 ans en moyenne contre 22), on peut dire qu'ils sont les chefs de ménage "économiques" de ces familles, même s'ils n'en sont pas les chefs de ménage "culturels". Un simple changement dans la définition statistique du chef de ménage (est déclaré tel celui qui soutient économiquement l'unité domestique, et non pas celui qui est déclaré tel pour des raisons plus culturelles) les aurait fait basculer dans cette catégorie.

TABLEAU III-1.5

TABLE DE MOBILITE POUR 4 GRANDS SECTEURS INSTITUTIONNELS

ENFANTS / CHEFS	Sect.Pub.	Gran.Entr.	PME	SNE	Total
	9.05	4.54	5.01	1.98	20.58
Sect.publ	43.96	22.07	24.34	9.63	100
	44.66	19.06	13.06	11.29	
	2.78	8.33	5.80	1.87	18.78
Gran.Entr	14.78	44.34	30.90	9.98	100
	13.70	34.95	15.13	10.68	
	4.76	5.73	17.88	4.54	32.91
P.M.E.	14.46	17.42	54.33	13.80	100
	23.49	24.05	46.62	25.87	
	3.68	5.23	9.66	9.16	27.72
S.N.E.	13.26	18.86	34.85	33.03	100
	18.15	21.94	25.19	52.16	
	20.26	23.83	38.36	17.56	100

Source: ENEU387, Mexico. 1er chiffre: % absolu; 2ème chiffre: % ligne; 3ème chiffre: % colonne

D'abord se dégage un résultat qui peut paraître évident pour qui est habitué aux résultats empiriques associés au débat sur l'égalité des chances, la société méritocratique et la reproduction sociale. Le secteur d'activité des jeunes mexicains est largement conditionné par la position sociale du chef de ménage, et donc l'origine familiale. Dans le sens de l'immobilité, 44.4% des individus travaillent dans le même secteur institutionnel que leur chef de ménage (père ou mère) soit un peu moins de un sur deux. Bien sûr on est toujours en face du dilemme sur le verre à moitié vide, à moitié plein, puisque 55.6% des "enfants" sont des mobiles. Il existe donc bien une certaine porosité sociale permettant l'accès inter-générationnel d'un secteur à l'autre.

Le taux d'immobilité se situe autour de la moyenne dans le secteur public et les grandes entreprises capitalistes, alors qu'il est sensiblement plus fort pour les PME, et plus faible pour le SNE.

TABLEAU III-1.6

PROBABILITE DE TRAVAILLER DANS LE MEME SECTEUR QUE SON CHEF
(en fonction du secteur d'origine du chef de ménage)
(%)

CHEF	Sect.Publ.	Gran.Entr	PME	SNE	Total
DESTINEE	44.0	44.3	54.3	33.0	44.4

La plus faible propension à garder le même profil que son père pour le SNE s'explique en partie par l'effet de structure du déclin du SNE d'une génération à la suivante. En contrepartie le flux en termes d'origine montre que 52.2% des actifs de la seconde génération du SNE ont un chef de ménage qui travaille dans le SNE. On retrouve un peu pour le SNE mexicain les profils déséquilibrés (origine/destinée) observés pour les agriculteurs français. Catégorie en déclin, une partie des fils d'agriculteurs (resp. fils d'actifs du SNE) ne le sont pas devenus, mais le recrutement des jeunes qui aujourd'hui sont agriculteurs s'est fait d'abord et avant tout chez les fils d'agriculteurs (resp. fils d'actifs du SNE). Cependant si le diagnostic soulève des ressemblances (déclin numérique et social, donc développement d'une image repoussoir) le parallèle ne peut être poussé plus loin. Si en effet on imagine le phénomène de la fin des paysans comme un processus inéluctable et irréversible, que l'on affecterait volontiers au compte du "progrès", la dynamique du SNE paraît elle plus dépendante de la conjoncture. La crise des dernières années a certainement inversé une tendance, ou tout au moins ralenti le phénomène de contraction du SNE.

Pour les "mobiles", les taux de passage présentent de remarquables stabilités (que l'on n'observe pas sur les tables de mobilité en termes de CSP en France). En effet si l'on étalonne les quatre secteurs d'activité du plus défavorisé (SNE) au plus favorisé (le secteur public) en passant par les PME et les grandes entreprises (ce que justifie la hiérarchie des revenus moyens et des taux de couverture sociale), les effets de proximité sont relativement faibles. Le cas le plus clair est celui des PME. La probabilité qu'un individu a de ne pas appartenir à la classe de son père lorsque celui-ci travaille dans le secteur des PME, est constante (autour de 15%). "L'aversion" pour le SNE est elle aussi à peu près équivalente pour les trois autres secteurs puisqu'environ 10% des fils de père du secteur public, des grandes entreprises ou des PME exercent dans le SNE.

TABLEAU III-1.7

PROBABILITE DE TRAVAILLER DANS LE SNE
(en fonction de l'origine du chef)

CHEF	Sect.Publ.	Gran.Entr.	PME	SNE
ENFANTS	9.6	10.0	13.8	33.0

Mais symétriquement, et pour l'autre extrême de notre échelle (le secteur public), un enfant du SNE a autant de chance d'arriver dans le secteur public (environ 14%) que si son père avait travaillé dans les grandes entreprises ou les PME.

TABLEAU III-1.8

PROBABILITE DE TRAVAILLER DANS LE SECTEUR PUBLIC
(en fonction de l'origine du chef)

CHEF	Sect.Publ.	Gran.Entr.	PME	SNE
ENFANTS	44.0	14.8	14.5	13.3

Ainsi le secteur public ne discrimine pas ses recrues au delà de ses propres fils, en fonction de leur origine sectorielle. De la même façon pour les deux autres secteurs (PME et grandes entreprises), le secteur institutionnel est myope. Il reconnait les siens (ceux dont le chef travaille déjà chez lui), et après peu lui importe.

TABLEAU III-1.9

PROBABILITE DE TRAVAILLER DANS LES GRANDES ENTREPRISES
(en fonction de l'origine du chef)

CHEF	Sect.Publ.	Gran.Entr.	PME	SNE
ENFANTS	22.0	44.3	17.4	18.9

TABLEAU III-1.10

PROBABILITE DE TRAVAILLER DANS LES PME
(en fonction de l'origine du chef)

CHEF	Sect.Publ.	Gran.Entr.	PME	SNE
ENFANTS	24.3	30.9	54.3	34.8

Donc en termes d'origine, les effets de proximité sont relativement négligeables. Tout se passe comme s'il existait un état absorbant (correspondant à l'immobilité). Au delà chaque secteur est incapable de distinguer les divers états d'origine. Par contre en termes de destinée ces effets sont plus sensibles.

III.- PERFORMANCES D'ACTIVITE ET TRAJECTOIRES SOCIALES

On peut à partir du tableau précédent construire des trajectoires sociales, de secteur institutionnel à secteur institutionnel, d'une génération à la suivante. Rappelons que le terme de génération ne doit pas être compris au sens strict (ensemble des personnes d'une même classe d'âge), mais plutôt comme le rapport qu'entretiennent tous les chefs de ménage à un moment donné, avec leurs enfants, habitant chez eux et en âge de travailler (ou travaillant effectivement). Puisque nous avons distingué quatre secteurs institutionnels, nous avons donc seize trajectoires possibles, dont la probabilité d'apparition a été énoncée dans la table de mobilité. La question que l'on peut se poser est de savoir quelle est l'influence des trajectoires, à la fois sur les performances d'activité des divers "jeunes", et sur les caractéristiques socio-démographiques des individus associés à chacune d'entre elles.

Une première approche consiste à localiser dans l'espace des performances d'activité la position relative des individus en fonction de leur trajectoire sociale. Nous présentons ci-contre un espace factoriel qui prend en compte les mêmes variables que précédemment (les classes de revenu, et les 7 types de prestations). Mais cette fois nous n'avons pris en compte que les jeunes actifs. Comme on peut le noter, la structure triangulaire qui distingue les informels, aux revenus négligeables, sans aucune couverture, des actifs du secteur moderne, protégés (les uns dans le secteur public, les autres dans les grandes entreprises privées) et relativement bien rémunérés, perdure. La projection du secteur institutionnel du chef de ménage confirme la forte corrélation qui existe entre l'origine sociale et le type d'insertion professionnelle. Enfin et c'est sans doute là le point majeur, le poids de l'hérédité est un facteur du second ordre, une fois pris en compte le secteur institutionnel. S'il existe bien une légère attraction qui fait qu'un jeune travaillant dans les grandes entreprises et dont le père appartient au secteur informel pointe la tête vers le SNE, celle-ci est à peine perceptible. Les pôles gardent toute leur homogénéité lorsqu'on distingue l'origine sociale de chacun de leurs membres. Tout se passe comme si niveau de revenu et prestations étaient des caractères propres à chaque secteur, sur lesquels l'origine sociale n'avait pas d'incidence directe.

Pourtant cette configuration n'est peut-être que le résultat de la perspective macroscopique adoptée, qui apprécie les corrélations entre faisceaux de variables, mais occulte les connections fines entre trajectoires et performances. En particulier il faut déterminer si le poids du chef de ménage joue identiquement sur les prestations et le revenu, ou, en amont même, si les prestations relèvent toutes de la même logique.

IIIA - LES PRESTATIONS: UN MODELE DE BARRIERES A L'ENTREE

Il semble que les prestations reçues par les agents des divers secteurs soient les mêmes quelle que soit leur origine sociale. La distribution des prestations agit comme un phénomène sans mémoire, une fois franchi le seuil d'entrée. S'il existe bien une barrière à l'intégration (un enfant du SNE a trois fois moins de chance d'entrer dans le secteur public qu'un autre dont le père appartiendrait déjà au secteur public), une fois embauchés, tous ont les mêmes droits. Donc les diverses formes de revenus indirects (monétaires ou non), apparaissent comme des caractéristiques propres et opératoires au niveau du secteur institutionnel. Elles valent pour l'ensemble de la population exerçant dans celui-ci, au delà des effets de trajectoire.

TABLEAU III-1.11

TAUX DE "JEUNES" ACTIFS RECEVANT DES PRIMES DE FIN D'ANNEE PAR SECTEUR INSTITUTIONNEL
(en fonction de l'origine sectorielle du chef de ménage)

ACTIF / CHEF	Sect.Publ.	Gran.Entr.	PME	SNE
Sect.Publ.	86.4	73.0	22.3	3.6
Gran.Entr.	84.4	74.0	38.5	3.8
P.M.E.	84.1	75.5	25.4	2.4
S.N.E.	88.2	68.3	26.5	1.6

TAUX DE "JEUNES" ACTIFS RECEVANT DES PARTICIPATIONS AUX BENEFICES PAR SECTEUR INSTITUTIONNEL
(en fonction de l'origine sectorielle du chef de ménage)

ACTIF / CHEF	Sect.Publ.	Gran.Entr.	PME	SNE
Sect.Publ.	1.0	43.6	14.4	0.
Gran.Entr.	0.1	46.3	18.0	0.
P.M.E.	0.5	34.0	12.7	0.
S.N.E.	0.1	42.3	6.7	0.

TAUX DE "JEUNES" ACTIFS AYANT DES CONGES PAYES PAR SECTEUR INSTITUTIONNEL
(en fonction de l'origine sectorielle du chef de ménage)

ACTIF / CHEF	Sect.Publ.	Gran.Entr.	PME	SNE
Sect.Publ.	82.9	66.7	24.5	0.
Gran.Entr.	84.4	70.6	32.3	0.1
P.M.E.	85.6	71.1	22.0	0.1
S.N.E.	87.2	61.8	22.8	0.

TAUX DE "JEUNES" ACTIFS AYANT DROIT A UN CREDIT LOGEMENT PAR SECTEUR INSTITUTIONNEL
(en fonction de l'origine sectorielle du chef de ménage)

ACTIF / CHEF	Sect.Publ.	Gran.Entr.	PME	SNE
Sect.Publ.	15.5	23.0	2.2	0.
Gran.Entr.	18.2	17.3	3.1	0.
P.M.E.	12.1	17.6	2.6	0.
S.N.E.	14.7	17.1	2.6	0.

TAUX DE "JEUNES" ACTIFS AYANT DROIT A LA SECURITE SOCIALE DU SECTEUR PRIVE PAR SECTEURS INSTITUTIONNELS
(en fonction de l'origine sectorielle du chef de ménage)

ACTIF / CHEF	Sect.Publ.	Gran.Entr.	PME	SNE
Sect.Publ.	15.1	80.2	20.9	0.
Gran.Entr.	13.0	80.9	32.9	0.
P.M.E.	25.8	83.0	23.4	0.
S.N.E.	18.6	76.4	28.7	0.2

TAUX DE "JEUNES" ACTIFS AYANT DROIT A UN SERVICEMEDICAL PRIVE PAR SECTEUR INSTITUTIONNEL
(en fonction de l'origine sectorielle du chef de ménage)

ACTIF / CHEF	Sect.Publ.	Gran.Entr.	PME	SNE
Sect.Publ.	19.9	1.6	5.0	0.
Gran.Entr.	5.2	3.5	1.2	0.
P.M.E.	9.1	2.0	0.4	0.8
S.N.E.	6.9	0.0	1.9	0.

TAUX DE "JEUNES" ACTIFS AYANT DROIT A LA SECURITE SOCIALE DES TRAVAILLEURS DE L'ETAT PAR SECTEURS INSTITUTIONNELS
(en fonction de l'origine sectorielle du chef de ménage)

ACTIF / CHEF	Sect.Publ.	Gran.Entr.	PME	SNE
Sect.Publ.	49.8	1.6	0.	0.
Gran.Entr.	68.8	0.	0.	0.
P.M.E.	50.	0.6	0.4	0.
S.N.E.	60.8	0.	0.	0.

IIIB - LES REVENUS DIRECTS: LE RETOUR DES EFFETS DE TRAJECTOIRE

Si l'effet de trajectoire sur les prestations semble annulé au sein de chaque secteur institutionnel, lorsqu'on s'intéresse au revenu direct, l'origine sociale exerce cette fois une double contrainte. Sur les taux de passage bien sûr: la probabilité pour un enfant du SNE d'intégrer un secteur d'activité où le revenu moyen est élevé, le secteur public par exemple, est 3 fois moindre que pour celui dont le chef de ménage travaille dans ce même secteur public. Mais elle continue à jouer comme facteur discriminant au sein de chaque secteur. Ainsi le fils du SNE gagne moins, en moyenne, que les autres, et ce quel que soit le secteur auquel il appartient.

Il ne s'agit peut-être pas d'une discrimination au sens strict, c'est à dire d'un pur effet d'origine sociale (en l'occurrence, cela signifierait que "toutes choses égales d'ailleurs", le secteur institutionnel dans lequel travaille mon père influencerait sensiblement mon revenu), mais d'un effet médiatisé où la qualification exercerait une influence directe. On peut imaginer la logique suivante: le secteur d'activité de mon père conditionne les chances dont je dispose pour acquérir une qualification, qui elle-même en partie déterminera le montant de mon revenu à l'intérieur de chaque secteur.

On peut aussi penser que ces différences proviennent du fait que, dans chaque secteur institutionnel, les professions exercées par des individus de père d'origine sectorielle différente ne sont pas les mêmes. Dans un tel cas de figure, un fils du SNE exerçant dans le secteur public, sera plus souvent chargé de tâches déqualifiées ou faiblement qualifiées (entretien, secrétariat...), que son homologue dont le père travaille dans les grandes entreprises, plus proche de l'encadrement et de la direction. Alors, les différences de revenu observées, à secteur fixé, en fonction de l'origine, ne seraient que le reflet de l'hétérogénéité

interne de nos quatre secteurs institutionnels. Nous présenterons dans un premier temps la réalité des disparités de revenu, pour nous interroger ensuite, à l'aide d'un modèle d'analyse de la variance, sur l'effet propre de l'origine sectorielle sur le revenu des individus.

1. Niveau des revenus, secteur institutionnel et origine sociale: les données brutes

a) Hiérarchie et homogénéité sectorielle: une échelle unidimensionnelle

Les positions dominantes sur le marché sont cumulatives. Appartenir au secteur public signifie non seulement être plus et mieux protégé, mais aussi être mieux payé, que lorsqu'on travaille dans le secteur privé moderne, et à fortiori dans le secteur informel. Une hiérarchie stricte s'impose qui va d'un secteur public bien rémunéré, au SNE défavorisé sur tous les plans, en passant par les grandes entreprises et les PME. Cet ordre qui se maintient quel que soit le critère retenu (prestations, revenu direct, mais on pourrait penser aussi à la stabilité de la relation de travail, le type de contrat...), nous incite à accepter l'idée de marché du travail segmenté qu'avancent de nombreux auteurs pour le modéliser. Non seulement ce marché n'est pas strictement concurrentiel (ajustement des taux de salaires), mais la répartition sectorielle semble plus s'approcher d'un phénomène de file d'attente, que d'un réel arbitrage entre plusieurs arguments d'une même fonction-objectif. Si l'arbitrage avait cours, certains individus choisiraient les segments protégés, bénéficiant d'une relative sécurité de l'emploi et d'importantes prestations par aversion pour le risque et goût de la sécurité, tandis que d'autres porteraient leurs préférences sur des emplois plus précaires quant aux lendemains, mais plus rémunérateurs (ou pour le moins où l'espérance de gain serait supérieure). Or il n'en est rien, tout au moins au niveau du secteur institutionnel, puisque les salariés du public jouissent de tous les avantages. On peut s'interroger sur les raisons "utilitaristes" qui pousseraient un jeune actif à choisir le secteur informel plutôt qu'un autre, en entrant sur le marché de l'emploi.

TABLEAU III-1.12

REVENUS MENSUELS MOYENS DES JEUNES ACTIFS ET INDICES DE DISPERSION PAR SECTEURS INSTITUTIONNELS

	Sect.Publ.	Gran.Entr.	PME	SNE	Total
Revenus Moy. (en 1000 $)	209	187	153	109	169
Coef. de var. (en %)	46	53	61	90	60

Somme toute, cette hiérarchie des quatre secteurs institutionnels ne nous surprend pas, si ce n'est la place du secteur public. Ce rôle-leader se maintient même en distinguant administrations publiques et entreprises para-publiques. Elle s'oppose à une image courante qu'on se fait de celui-ci dans le PED. De nombreuses études lui font jouer le rôle macro-économique de soupape de sécurité contre le chômage. Il serait caractérisé par le sous-emploi, une efficience déplorable, en contrepartie d'une sous-rémunération (celle-ci engendrant à son tour la corruption, source nouvelle d'inefficacité). S'il est impossible de préjuger de la productivité du secteur public en l'absence d'autres données (d'ailleurs évaluer le rendement dans les administrations publiques, ou dans les services non marchands en général, reste une opération mal résolue), on peut dire que si elle s'avérait particulièrement faible, la sur-rémunération (prix du travail très supérieur à sa productivité marginale) de ses agents n'en serait que plus criante.

Enfin, la dispersion des revenus proroge l'ordre établi précédemment: l'homogénéité y est maximum dans le secteur public, les variabilités s'accumulant dans le SNE. Ceci ne nous surprendra pas. Les conventions collectives généralisées, l'unicité de l'employeur, la standardisation des processus de production et de la grille des rémunérations sont des des caractéristiques du secteur public. Par contre on peut douter du caractère concurrentiel du SNE qui connaît les plus fortes amplitudes de revenu. En particulier, l'hypothèse d'inexistence de barrières à l'entrée souvent mise en avant pour caractériser le secteur informel paraît éloignée des conditions réelles d'exercice dans ce secteur.

Les décompositions des segments de main-d'oeuvre par types de marché du travail opposent souvent marché concurrentiel et marché keynésien. Par exemple sur le cas colombien, LóPEZ-CASTAÑO (18) met en adéquation le secteur informel et le marché concurrentiel, les déséquilibres entre offre et demande se résorbant par la variation du prix du travail, tandis qu'existeraient des rigidités du salaire dans le secteur moderne, qui s'équilibreraient par les quantités et non plus par les prix. Nous avons vu dans le chapitre II-4 que ce type de décomposition pouvait probablement être appliqué au cas mexiciain.

---

18) LóPEZ-CASTAÑO, H.,"Secteur informel et société moderne: l'expérience colombienne" Tiers-Monde, t.XXVIII, n.110, Avr-Juin 1987. Fr. BOURGUIGNON conclut, lui, que le marché du travail colombien se comporte "plutôt" de façon concurrentielle. Cependant son diagnostic reste nuancé quant à la spécificité colombienne (concurence/segmentation). BOURGUIGNON, Fr.,"The labour market in Colombia. An overview of its evolution over the past three decades" World Bank, 1986, 55p.

TABLEAU III-1.13

SECTEURS INSTITUTIONNELS ET TYPES DE MARCHES DU TRAVAIL*

HOMOGENEITE REVENU	FAIBLE	MOYENNE	FORTE
ELEVE		GRAN.ENTR.	SECT.PUBL
		marché de type keynésien	
MOYEN		PME	
FAIBLE	SNE		
	marché de type concurrentiel		

* : Les types de marché du travail associés à chaque secteur ne peuvent être déduits du tableau précédent. Mais nous les avons juxtaposés tel qu'ils résultent de l'analyse de H. LÓPEZ-CASTAÑO pour la Colombie.

b) Les régularités de l'hérédité sociale: les stigmates de l'informalité

La matrice des revenus montre que quel que soit le secteur dans lequel "l'enfant" travaille, une hiérarchie des revenus s'impose. Les fils de chef de ménage du secteur des entreprises privées capitalistes s'en sortent toujours mieux, puis viennent ceux dont le père exerce dans les PME ou le secteur public, à peu près à égalité. Enfin, les fils du SNE se placent bons derniers. Leur revenu moyen n'atteint que 94% du salaire minimum en vigueur.

TABLEAU III-1.14

REVENUS MOYENS DES JEUNES ACTIFS ET COEFFICIENTS DE VARIATION PAR TYPE DE TRAJECTOIRES ($)

REVENUS MOYENS

CHEF \ ENFANT	Sect.Publ.	Gran.Entr.	PME	SNE	Total
Sect.Publ.	198 481	179 111	162 447	109 606	178 718
	(49.1)	(37.6)	(80.5)	(101.2)	(58.4)
Gran.Entr.	237 490	208 488	164 477	143 145	194 325
	(51.5)	(66.7)	(67.1)	(104.8)	(68.7)
P.M.E.	223 270	188 720	154 508	113 683	168 148
	(41.3)	(40.9)	(58.3)	(82.9)	(55.9)
S.N.E.	196 810	157 311	139 761	96 507	141 868
	(35.8)	(29.7)	(38.2)	(75.9)	(48.1)
Total	208 582	186 991	153 111	109 406	168 875
	(46.3)	(53.1)	(60.9)	(90.3)	(60.3)

Source: ENEU387, Mexico. Les chiffres entre parenthèses correspondent aux coefficients de variations.

On distinguera, pour cet effet que nous avons appelé "de trajectoire", entre le secteur public et les PME, qui n'amputent le revenu de leurs employés issus du SNE que de 10% environ, des deux autres où la ponction atteint 20%.

TABLEAU III-1.15

REVENU MOYEN DES JEUNES PAR SECTEURS
(en fonction de l'origine du chef)
($)

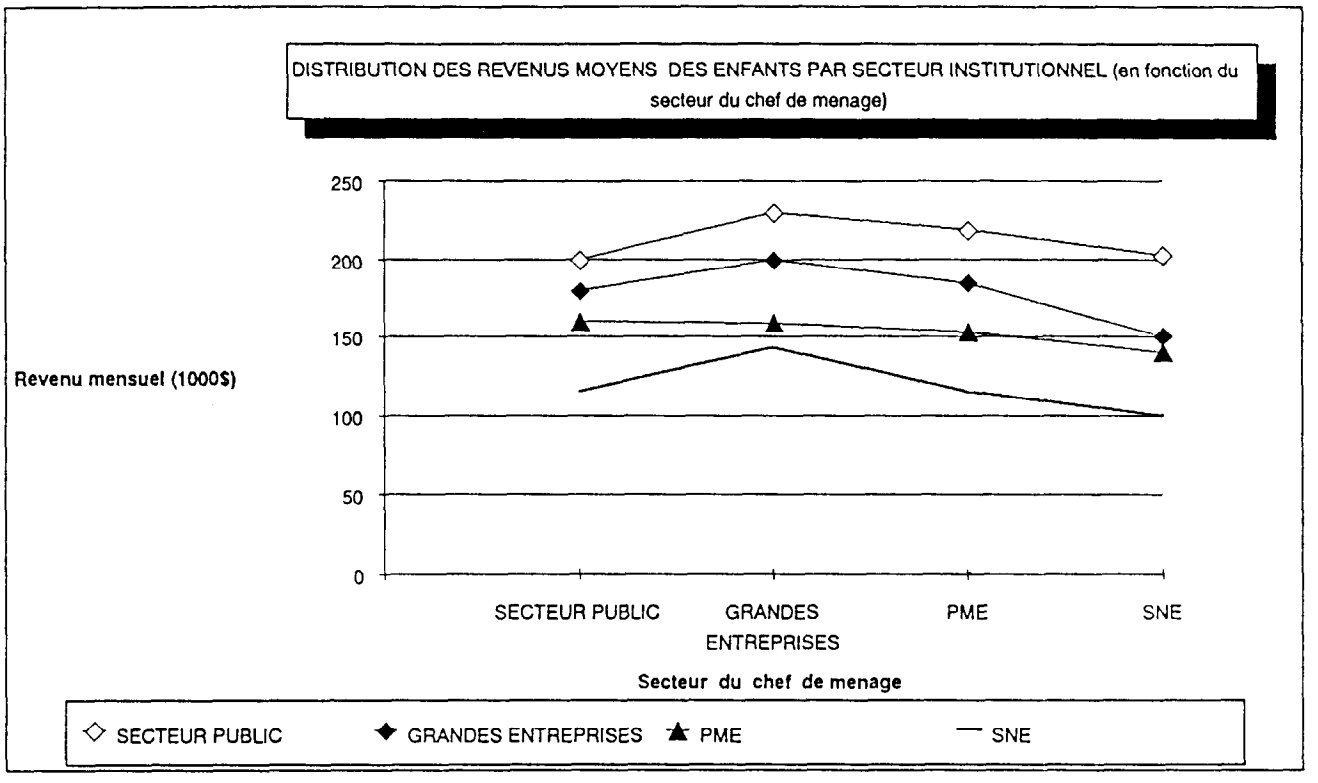
SECT. D'ACT.	Sect.Publ.	Gran.Entr.	PME	SNE
Fils du SNE (1)	196 810	157 311	139 761	96 507
Autres (2)	211 228	195 456	158 381	120 663
(1)/(2) (%)	93.17	80.48	88.24	79.98

On peut s'étonner du fort écart observé dans le secteur des grandes entreprises, auquel on aurait prêté en tant que secteur moderne de l'économie une plus grande homogénéité. Le décrochage en termes de revenus des descendants du SNE vient accentuer les différences observées sur les prestations. Ceci nous amène à penser que "l'ascension" du SNE aux grandes entreprises n'a pas le même sens que le passage des PME ou du SP aux GE. Car les fils du SNE occupent les postes déqualifiés du secteur.

Si l'on différencie maintenant tous les secteurs, et plus seulement le SNE du reste de l'économie, les écarts intra-sectoriels sont toujours maxima entre les jeunes dont le chef de ménage travaille dans le SNE et ceux dont le chef travaille dans le secteur des grandes entreprises. C'est dans le SNE que cette disparité s'affiche le plus notablement. Elle est quelque peu atténuée dans les PME et le secteur public. Ce dernier est donc bien le lieu où la norme, relativement indifférenciée, fait force de loi. Les régulations institutionnelles empêchent les dispersions salariales.

On peut effectuer le raisonnement dans l'autre sens. Ainsi l'origine sociale peut permettre de compenser une "mauvaise insertion institutionnelle". Par exemple pour un actif du SNE, le fait que son chef de famille exerce dans le secteur des grandes entreprises, lui permettra de pallier partiellement la faiblesse globale des revenus du SNE. Il gagnera finalement plus qu'un actif des PME dont le père vient du SNE. Mais globalement il n'en reste pas moins que le secteur institutionnel reste une variable déterminante des niveaux de revenu. Les quatre distributions ne se chevauchent pratiquement pas.

GRAPHIQUE III-1.3



On remarque l'avantage systématique obtenu par les jeunes dont le chef travaille dans les grandes entreprises. Ce résultat a de quoi surprendre puisque nous avons été amenés à reconnaître dans le secteur public le lieu de tous les "bénéfices" (monétaires en particulier). Il faut donc chercher du côté des pères les raisons de cette situation. Nous retiendrons leur revenu moyen et leur niveau d'éducation pour trouver une explication à ce phénomène. Si la hiérarchie entre les quatre secteurs est maintenue lorsque l'on s'intéresse au niveau de qualification scolaire, ce sont les chefs des grandes entreprises qui perçoivent les revenus les plus importants.

TABLEAU III-1.16

REVENUS ET NIVEAUX D'EDUCATION DES CHEFS DE MENAGE PAR SECTEURS INSTITUTIONNELS

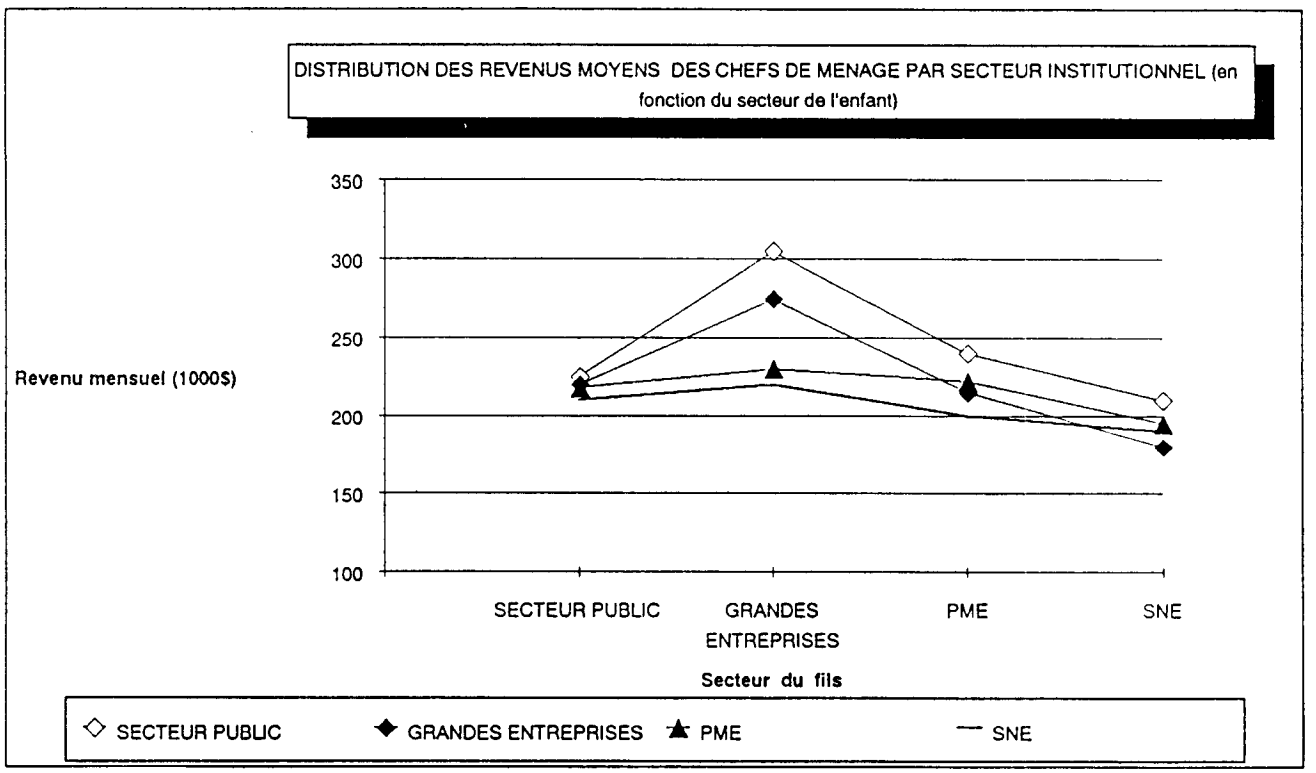
SECTEUR	Sect.Publ.	Gran.Entr.	PME	SNE
revenu moyen ($)	213 369	261 937	208 336	174 713
nombre d'années d'études	6.3	4.6	4.7	3.7

Bien que moins diplômés que les pères du secteur public, ils perçoivent des salaires supérieurs de 23% . Les données nous manquent pour savoir s'il s'agit d'un changement historique entre secteurs (le secteur public assurant aujourd'hui le leadership, au détriment des grandes entreprises privées, moins abritées face aux revers de conjoncture) ou d'un effet propre aux marchés internes correspondant à chaque secteur (la grille des salaires y étant plus ramassée dans le secteur public). Toujours est-il que l'avantage financier des chefs employés dans les grandes entreprises fait plus que compenser la médiocrité de leur dotation scolaire, et permet à leurs enfants actifs de mieux valoriser leur expérience, de trouver les interstices (du réseau des emplois possibles au sein de chaque secteur) les plus rémunérateurs.

Cette capacité des jeunes de père appartenant aux grandes entreprises, à choisir les places les mieux rémunérées au sein de chaque secteur n'est pas le résultat d'un plus grand investissement scolaire, puisque ce sont systématiquement les fils du secteur public qui sont les plus diplômés. Il existe une "homologie" des transmissions des parents aux enfants. Les chefs du secteur public plus scolarisés assurent à leurs enfants une meilleure réussite à l'école, tandis que les chefs de ménage des grandes entreprises, mieux payés, donnent à leurs enfants les meilleurs opportunités de gains monétaires.

Le lieu de ces transmissions est aisément identifiable. Nous parlerons de socialisation familiale. Par contre les mécanismes concrets de passation de ce que BOURDIEU appellerait le capital économique et le capital culturel, qui fonctionnent pour nous comme une boite noire, demanderaient à être explicités. En l'état, nous pouvons simplement affirmer que les préférences des agents sont conditionnées et reproduisent partiellement les dotations relatives de leurs parents. Le bien le plus précieux d'un jeune "issu" du secteur public est la réussite scolaire, c'est la condition de sa réussite professionnelle. Le lien est beaucoup plus lâche pour les jeunes qui viennent des grandes entreprises. Pour eux le capital le plus précieux est directement d'ordre économique.

GRAPHIQUE III-1.4



Pour leur part, les enfants du SNE sont toujours défavorisés, intra-sectoriellement, mais aussi inter-sectoriellement. Seul le secteur public (et dans une moindre mesure les PME) assure un refuge où le marquage social perd une partie de son effet. Partout où ils se trouvent, les enfants du SNE occupent les postes les plus mal rémunérés.

Ce résultat est la combinaison d'un effet de structure (les enfants du SNE sont

proportionnellement moins nombreux à intégrer les secteurs les mieux rémunérés) et d'un effet que nous qualifierons à ce point de "discriminatoire" (à secteur identique, ils gagnent moins que les autres). On peut quantifier chacun des effets.

TABLEAU III-1.17

DECOMPOSITION DES EFFETS SUR LA DIFFERENCE DE REVENUS ENTRE ACTIFS DONT LE CHEF DE MENAGE TRAVAILLE DANS LE SNE ET LES AUTRES

Revenu moyen des fils du SNE	141 868	$	%
Effet de structure (barrière à l'entrée)	13 028	$	35.22
Effet de trajectoire (discrimination intrasectorielle)	23 968	$	64.78
Revenu moyen des autres "enfants"	178 864	$	100.

Donc les actifs de la "jeune génération" dont le chef de ménage travaille dans le SNE ne perçoivent que 79.3% du revenu des actifs dont le père travaille dans un autre secteur. Cet écart, ils le doivent pour un tiers au fait qu'ils n'ont pas réussi à se faire embaucher en aussi grand nombre dans des secteurs qui rémunèrent mieux leurs employés (comme le secteur public, ou les grandes entreprises) et pour les deux tiers restants, au fait qu'au sein de chaque secteur ils sont en moyenne moins payés que les autres. Reste à découvrir les causes de chacun de ces effets.

2. l'analyse des disparités de salaire: un modèle multiplicatif

Les méthodes d'analyse de la variance et de la covariance permettent de s'abstraire des "effets de structure". Le calcul mené plus haut, qui ne corrige le revenu moyen en fonction de l'origine sectorielle que des répartitions par secteurs institutionnels, devrait être prolongé par un "contrôle"" sur la qualification, l'ancienneté, le type de profession choisie... En effet, pour pouvoir mesurer l'effet direct de l'origine sur le revenu, il faudrait comparer deux populations absolument identiques, qui ne se distingueraient que par la profession du chef de ménage. Or deux populations ne peuvent être identiques, chaque individu étant singulier. Au delà de ce point, la méthode "manuelle" d'élimination des effets de structure se heurte à des obstacles insurmontables. D'abord, l'ordre dans lequel sont gommés les effets de structure a une influence sur le résultat obtenu. Ensuite, avec la multiplication des effets, intervient le problème d'effectif de l'échantillon, rapidement insuffisant pour assurer la représentativité statistique des revenus moyens. L'analyse de variance, moyennant quelques hypothèses, permet de pallier ces écueils, et propose des estimations des effets moyens propres à chaque facteur de disparité.

a) Influence de la mobilité sur les revenus: un effet d'origine, un effet de destinée mais pas d'effet propre de trajectoire

La première équation que l'on peut proposer pour évaluer les disparités de revenu, introduit:

- le secteur institutionnel
- le secteur institutionnel du chef de ménage
- enfin un effet croisé des deux facteurs précédents.

On postule donc que le revenu d'un jeune actif est conditionné par ces trois variables (entre autres), qui ont l'avantage de s'interpréter aisément en termes de mobilité. On peut parler d'un effet de destinée, d'un effet d'origine et enfin d'un effet propre de trajectoire, entendu comme le mouvement d'un point à un autre dans l'espace social. On pouvait imaginer que les déplacements (trajectoire stable, ascendantes, descendantes) d'une génération à l'autre, se caractérisent par des comportements d'activité différents, qui entraînent des variations significatives de revenu. Or l'analyse montre que si les deux effets simples sont significatifs, il n'y a pas d'effet propre de trajectoire. On peut donc conclure que le revenu des jeunes, dépend avant tout du secteur d'activité, de celui de son chef de famille et par extension de son origine sociale, mais pas du parcours effectué pour aller de l'un à l'autre. Cependant l'effet d'origine n'est pas gommé. C'est-à-dire que toutes choses égales d'ailleurs (ici à secteur d'activité fixé), les revenus perçus sont conditionnés par le secteur d'exercice du chef de famille. Ceci ne fait que confirmer ce que nous avions observé sur la table des revenus. La méthode permet d'aller plus loin, puisque l'on peut tester si l'effet est significativement différent d'un secteur à l'autre. Conditionnellement au modèle postulé, si chaque secteur d'activité induit des écarts importants, l'effet d'origine ne distingue que deux groupes: celui des fils du SNE et du secteur public, défavorisés, face aux enfants des deux autres secteurs, dont le revenu croît de 11.3% pour les PME et 15.9% pour les grandes entreprises capitalistes.

TABLEAU III-1.18

EFFETS PROPRES DU SECTEUR ET DE L'ORIGINE SUR LE REVENU
(% par rapport à la modalité de référence)

FACTEURS MODALITES	Secteur d'activité	Secteur du chef de ménage
Sect.Publ.	+124.	#
Gran.Entr.	+ 96.8	+ 15.9
PME	+ 55.8	+ 11.3
SNE	0.	0.

Légende: 0: modalité de référence. #: coefficient non significatif (1%).

Bien sûr on peut s'interroger sur la signification de cet effet d'origine. N'est-il pas le reflet d'une scolarité ou d'une expérience professionnelle différente suivant les groupes? En effet, si l'âge moyen n'est pas sensiblement dépendant de l'origine, la scolarité elle y est sensible.

TABLEAU III-1.19

AGE MOYEN ET NOMBRE D'ANNEES D'ETUDE DES JEUNES
(en fonction du secteur du père)

	AGE	SCOLARITE
Sect.Publ.	23.	10.9
Gran.entr.	22.1	10.4
PME	22.6	9.5
SNE	22.4	8.9

De plus, étant donné le niveau d'agrégation du secteur institutionnel en 4 positions on peut penser que dans un même secteur d'activité, les enfants des milieux les plus favorisés exercent des professions plus qualifiées, et sont mieux rémunérées que les autres. Nous proposerons donc une équation plus complexe de formation des salaires.

b) Les fonctions de salaire: facteurs de demande, d'offre et origine sociale

Plutôt que d'estimer les fonctions de revenu sur l'ensemble des jeunes actifs en recevant un, nous avons préféré ne nous intéresser qu'aux seuls salariés, de façon à minimiser l'hétérogénéité introduite par la prise en compte des indépendants et des patrons. Comme nous l'avons vu plus haut ce choix se justifie par des arguments économiques (la formation des salaires et des bénéfices ne suivent pas les mêmes lois), mais aussi statistiques (le sens d'un effet propre moyen du statut est nul, alors que par définition il n'y a ni patrons ni indépendants dans le secteur public). Compte tenu des données disponibles, il nous est impossible d'isoler la rémunération du capital de la rémunération du facteur travail (19). En ne tenant pas compte de cette catégorie, on élimine le biais dû aux difficultés de mesure du bénéfice net, mais on ampute aussi 9% de notre échantillon.

---

19) CHISWICK propose une procédure économétrique pour isoler chaque facteur. Chiswick, C. "On estimating earnings functions for LDC's", Journal of Development Economics 3,n.3,1976,pp.67-78.

TABLEAU III-1.20

STATUT D'ACTIVITE DES JEUNES AYANT DECLARE UN REVENU

	Patrons	Indépendants	Salariés au temps	Salariés à la pièce	Total
%	1	8	84	7	100

L'analyse de variance, et plus généralement la régression sont des méthodes aujourd'hui largement employées pour déterminer les fonctions de salaires. Elles permettent de tester (ne serait-ce que partiellement) les différentes théories économiques modélisant les mécanismes de formation des revenus. Que ce soient la théorie du capital humain (LEVY GARBOUA et MINGAT, 1979)(20), celle du salaire d'efficience ("efficiency wage", AKERLOF,1986) (21), du dualisme ou de la segmentation (MAGNAC, 1987) (22), toutes peuvent utiliser les équations de salaire pour en mesurer les paramètres pertinents (taux de rendement de l'éducation...), d'en tester la validité (segmentation du marché du travail tanzanien, SABOT, LINDAUER,1983)(23). Mais toutes ces théories ont en commun de se baser sur l'utilitarisme, ou pour le moins sur le paradigme de l'agent maximisateur. Aussi est-il un autre type d'approche des fonctions de salaires, qui ne cherche plus à expliquer le mécanisme micro-économique de formation des revenus, mais à en analyser les disparités. Cette perspective a été notamment développé par PAYEN et DEPARDIEU (24). C'est dans cette perspective que nous allons étudier l'influence de l'origine sectorielle, certes plus descriptive, mais qui permet de s'affranchir des contraintes fortes des présupposés théoriques.

Nous proposons un modèle intégrant un ensemble de variables permettant de spécifier certaines caractéristiques du marché du travail sur lequel s'insère chaque actif, ainsi que les traits propres de chaque individu, susceptibles d'influer sur la détermination de son revenu. On peut scinder l'ensemble des variables considérées en deux groupes: les unes identifiant des paramètres de demande, et les autres associées à l'offre de travail.

---

20) LEVY-GARBOUA L., MINGAT A., "Le taux de rendement de l'éducation", in Economique de l'éducation, Economica, Paris, 1979.

21) AKERLOF G., YELLEN J., "Efficiency wage models of the labor market", Academic Press, Orlando, 1986.

22) MAGNAC Th. "Offre de travail: le cas des femmes mariées en Colombie", Mimeo, ENS-Ulm, Thèse, Paris, 1987.

23) LINDAUER D., SABOT R., "The public/private wage differential in a poor urban economy", Journal of Development Economics 12, Etats-Unis, 1983.

24) DEPARDIEU D., PAYEN J.F., "Utilisation d'un modèle linéaire sur les données de l'enquête structure des salaires 1978", EUROSTAT, N.spécial 1984, pp.119-138.

Du côté de la demande, on a retenu le secteur institutionnel, la profession, le nombre d'heures travaillées et le mode de rémunération. Le secteur institutionnel doit être considéré comme un indicateur synthétique des caractères "physiques" de l'unité de production dans laquelle exerce chaque actif. Connaître le secteur institutionnel c'est connaître le type de local, la taille de l'établissement et dans une moindre mesure c'est disposer d'informations sur la branche d'activité (25).

Cependant le secteur institutionnel ne peut suffire à lui seul à décrire le type d'emploi, le poste de travail occupé. En effet, on peut appartenir au secteur public, soit comme secrétaire, soit comme ministre de l'économie, et qu'une différence de revenu pourrait être imputée à un effet propre du sexe, dans un modèle où seul différerait le sexe entre ces deux actifs. Nous avons donc introduit la profession de chacun, dans une nomenclature agrégée (6 postes), ainsi que la forme du paiement suivant qu'elle est au temps ou au rendement. Enfin le nombre d'heures ouvrées, qui varie sensiblement d'un secteur à l'autre, s'avère une variable à prendre en compte pour expliquer les écarts de revenus. Nos estimations porteront donc sur des approximations de salaires horaires, puisque nous raisonnons à tranches d'heures fixées, plutôt que sur les revenus nets (26). Certains auteurs identifient le nombre d'heures de travail (ou les tranches horaires) comme des caractéristiques d'offre (27). Nous préférons y voir une contrainte imposée dans une large mesure par les entreprises (tout au moins par grand type: horaire fixe ou variable, temps complet, temps partiel...), à laquelle doit s'adapter l'offre.

Du côté de l'offre, nous avons retenu les facteurs usuellement pris en compte dans ce type d'équations (28). Cependant un certain nombre d'entre elles ne sont pas saisies par notre enquête. C'est le cas de l'ancienneté (dont l'effet propre ne se confond pas avec celui de l'âge, bien qu'il y soit corrélé) et de la formation professionnelle. Ces lacunes ne nous permettront pas d'évaluer, à travers l'ancienneté, le degré de stratification entre marchés internes et marchés externes qui est souvent avancé comme une spécificité essentielle dans les théories de la segmentation (voir BOUTEILLER, SYLVESTRE 1974 ,GLAUDE 1986(29)), ni de juger de la composante formation professionnelle, comme voie d'accès alternative au diplôme scolaire dans la formation du capital humain. Cependant ces imprécisions sont en partie compensées par le fait qu'on s'intéresse à un segment de la population active en début

---

25) D'ailleurs l'introduction dans le modèle du type de local et de la taille de l'établissement annule l'effet du secteur institutionnel, comme résultante des fortes corrélations (voire colinéarités entres certaines modalités de ces différentes variables.

26) Une analyse alternative à la précédente consisterait à estimer directement une équation où le revenu horaire est la variable dépendante. Nous n'avons pas retenu cette solution pour des raisons statistiques (non-réponses).

27) BLUNDELL R., LAISNEY Fr., "A labor supply model for married women in France: taxation, hours constraints ans job seekers" Annales d'économie et de Statistiques n.11, 1988, pp.41-72.

28) Voir par exemple D.DEPARDIEU "Où chercher les disparités de salaire ?" Economie et Statistique n.130, fev. 1981, pp.45-61.

29) BOUTEILLER, SYLVESTRE, "Structures industrielles , marché du travail et différencs de salaire. Le cas de la France et de l'Allemagne", Annales de l'INSEE n.16-17, 1974. ou GLAUDE M, "Ancienneté, expérience et théorie dualiste du marché du travail", Economie Appliquée,1986.

d'exercice, où la différenciation par l'ancienneté ou l'expérience professionnelle n'a pas encore pu s'exprimer pleinement (30).

Nous avons donc retenu l'âge (qui devra être entendu comme un indicateur reflètant en partie les deux variables précédemment mentionnées), et la scolarité dont la théorie du capital humain fait la clef de voûte de l'explication du revenu (31). Quant au sexe, et c'est là le premier résultat intéressant de notre analyse, il ne paraît pas exercer d'influence propre, "toutes choses égales par ailleurs", quel que soit le modèle spécifié.

Cette particularité du marché du travail mexicain nous induit à penser qu'il n'existe pas de discrimination par le sexe, alors que celle-ci apparaît toujours très significative lorsqu'on s'intéresse aux pays occidentaux, et encore plus forte pour le Japon (32). Or, non seulement on n'observe pas d'effet propre de la variable simple, mais la différence masculin/féminin n'est pas significative lorsqu'on la croise avec la profession (33). C'est que les écarts de salaires moyens observés entre hommes et femmes au Mexique sont dûs à l'occupation de positions différentes (complémentaires?) sur le marché du travail, qui résulte d'un accès différentiel aux postes du système productif. Quand les emplois coïncident, alors les salaires perçus se ressemblent.

Nous mentionnons pour finir, le secteur institutionnel du chef de ménage à travers lequel nous voulons voir un indicateur de l'origine sociale de l'individu. Il s'agit bien d'un stigmate social porté par chacun (donc du côté de l'offre), et nous cherchons à en mesurer l'impact, abstraction faite de toutes les médiations mentionnées plus haut. Par exemple, on peut se représenter l'accès aux différents niveaux de revenu par un processus séquentiel. La socialisation familiale (et donc l'origine sociale) agit sur la réussite scolaire (inégalité devant l'école), celle-ci jouant de façon déterminante dans l'accès aux diverses positions sociales en début de carrière (composante méritocratique), dont le revenu serait un des éléments essentiels (34). Alors la prise en compte de la scolarité devrait annuler l'effet d'origine sociale dans notre modèle. C'est bien ce genre d'hypothèse que l'on va tester.

---

30) Nous aurions pu introduire une mesure de l'expérience professionnelle telle qu'elle est proposée par V.CORBO ou F. BOURGUIGNON (Exp = Age - Etudes -6). Mais outre le fait que cet indicateur est très grossier, l'introduction des trois variables amènerait des colinéarités. BOURGUIGNON F." The role of education in the urban labour market during the process of development: the case of Colombia", mimeo, ENS Paris, 1979. CORBO V. STELCNER M., "Earnings determination and labour markets, Gran Santiago, Chile", Journal of Development Economics 12, 1983, pp 251-266.

31) MINCER J. "Schooling, experience and earnings" NBER, New York,1974.

32) TACHIBANAKI T.,"Disparités de salaire dans l'industrie japonaise", Annales de l'INSEE n.16-17, 1974. De plus ce n'est pas une propriété des jeunes, puisque les équations sur l'ensemble de la population active n'enregistrent pas d'effet sexe notable.

33) Le seul croisement significatif au seuil 1% est celui qui distingue hommes et femmes travaillant dans les services au public. Encore cet effet (+22%) peut-il venir de l'agrégation dans cette branche des services domestiques très féminisés et sous-payés avec les autres personnels de service.

34) THELOT Cl., "Le poids d'Anchise: la mobilité sociale en France", INSEE, DR de Nantes, 1980, 629p.

Rappelons enfin que les résultats obtenus ne valent que pour une sous-population, à savoir les jeunes actifs. Il ne pourront être directement comparés à d'autres études qui prennent en compte l'ensemble du marché du travail. En contrepartie, l'univers étudié est plus homogène parce qu'on agrège des segments du marché du travail pour lesquels la perception d'un revenu a le même sens. Le comportement d'offre de travail est certainement différent suivant que l'on est chef de ménage et que l'on assure la survie de la famille, que l'on est conjoint avec un revenu d'appoint, ou encore enfant à charge et que l'on travaille pour payer ses études. A ce point positif, s'ajoute le choix des données sur le seul bassin d'emploi de la vallée de Mexico, qui gomme l'existence de structure de prix fluctuantes entre régions, particulièrement sensible au Mexique. Ainsi le salaire minimum varie d'un état à l'autre pour tenir compte des écarts de coût de la vie.

c) Les résultats

L'ensemble des variables introduites apparaissent significativement (test de nullité des coefficients pris en bloc) même si toutes les modalités de chacune ne sont pas nécessairement différentes de la modalité de référence. Le R^2 peut paraître faible (0.36), mais s'apparente aux niveaux obtenus généralement sur données individuelles. Nous ne commenterons pas tous les effets, terme à terme. Nous nous contenterons de ceux qui nous semblent les plus pertinents dans notre perspective.

TABLEAU III-1.21

EFFET PROPRE DE CHAQUE FACTEUR DANS LA DISPERSION DES SALAIRES
(% de variation par rapport à la modalité de référence et seuil de significativité)

STATUT		CLASSES D'AGE	
Salaire au temps	-10.9**	[12, 18] ans	-28.5***
Salaire au rendement	0	[19, 22] ans	-13.8***
		[23, 25] ans	- 9.9**
PROFESSION		25 ans et plus	0
Cadres supérieurs	+18.4***		
Ouvriers qualifiés	#	SCOLARITE	
Ouvriers non qualifiés	#	analphabète et	
Employés de bureau	+11.6**	primaire incomplet	-48.1***
Vendeurs, agents de vente	#	primaire achevé	-27.2***
Personnel de service	0	collège inachevé	-28.3***
		collège achevé	-21.9***
SECTEUR INSTITUTIONNEL		second cycle de lycée	-15.1***
Secteur public	+47.5***	études techniques courtes	-21.5**
Grandes entreprises	+44. ***	études techniques longues	-20.9***
PME	+20.2***	supérieur	0
SNE	0		
TRANCHES HORAIRES		SECTEUR DU CHEF DE MENAGE	
moins de 20 heures	-34. ***	secteur public	#
[20, 35[	-17.2***	grandes entreprises	+14.2***
[35, 40[	#	PME	+ 8.9**
40 heures et plus	0	SNE	0

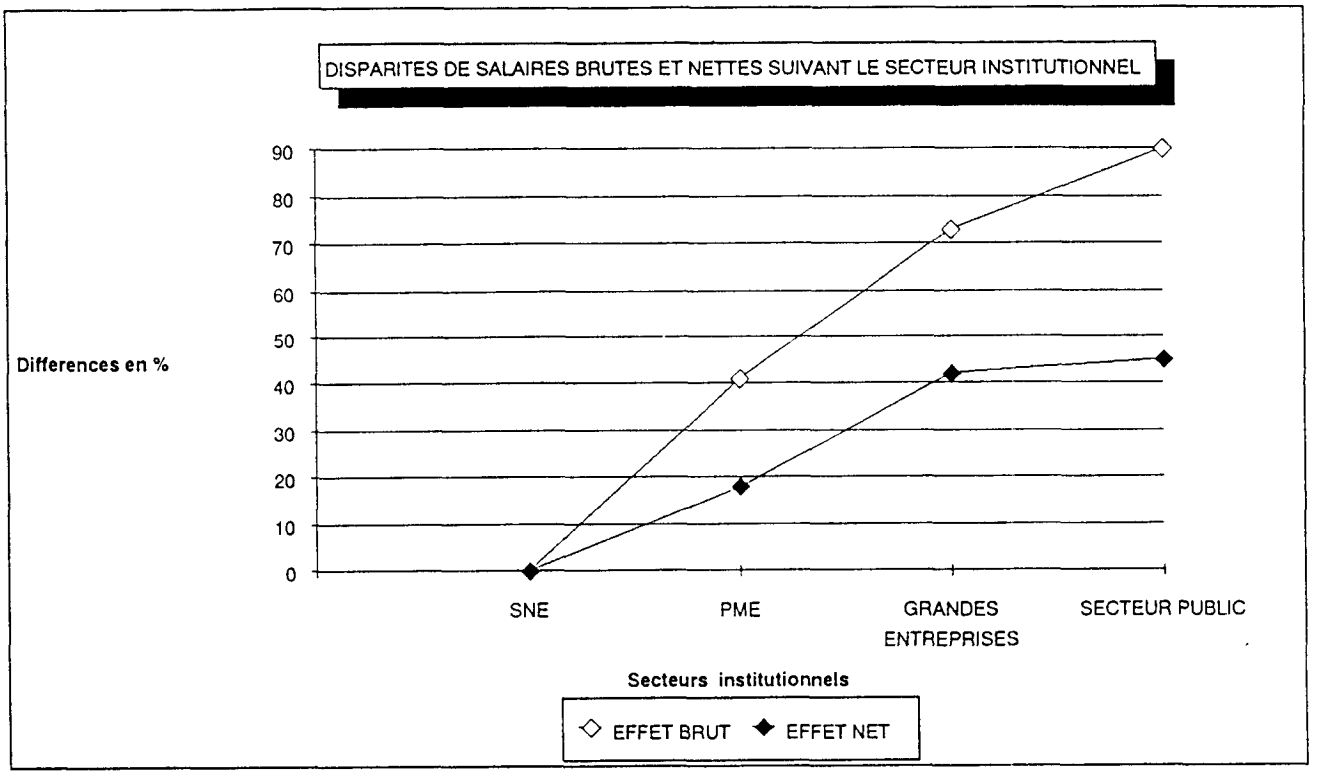
Source: ENEU387, Mexico. Seuil de significativité: * = 5%, ** = 1%, *** = 0.1% # = non significatif

c1) le jeu du secteur institutionnel: une forme de segmentation

Le secteur d'activité apparaît comme un facteur déterminant de la formation des revenus. En particulier il joue beaucoup plus que la profession exercée. Le marché du travail est régi par des mécanismes clairement non concurrentiels Un individu pourvu de la même "dotation initiale" (âge, scolarité, origine sociale) et ayant choisi une position similaire dans le système productif (même statut, même profession, même charge horaire) gagnera en moyenne 50% de plus s'il exerce dans le secteur public que s'il fait partie du SNE.

Ce constat pose problème car il nous induit à penser le marché du travail comme segmenté, mais les causes de cette segmentation seraient extérieures aux variables du modèle. Les mécanismes de fixation des salaires peuvent faire intervenir le pouvoir de négociation de salariés qui va croissant du SNE au secteur public (le taux de syndicalisation par exemple), mais aussi le jeu de productivités variables ou le recours à des marchés internes du travail (on y payerait des sur-salaires pour fixer la main-d'oeuvre et minimiser les coûts de formation), sans que nous soyons en mesure de choisir entre ces différentes explications.

GRAPHIQUE III-1.5

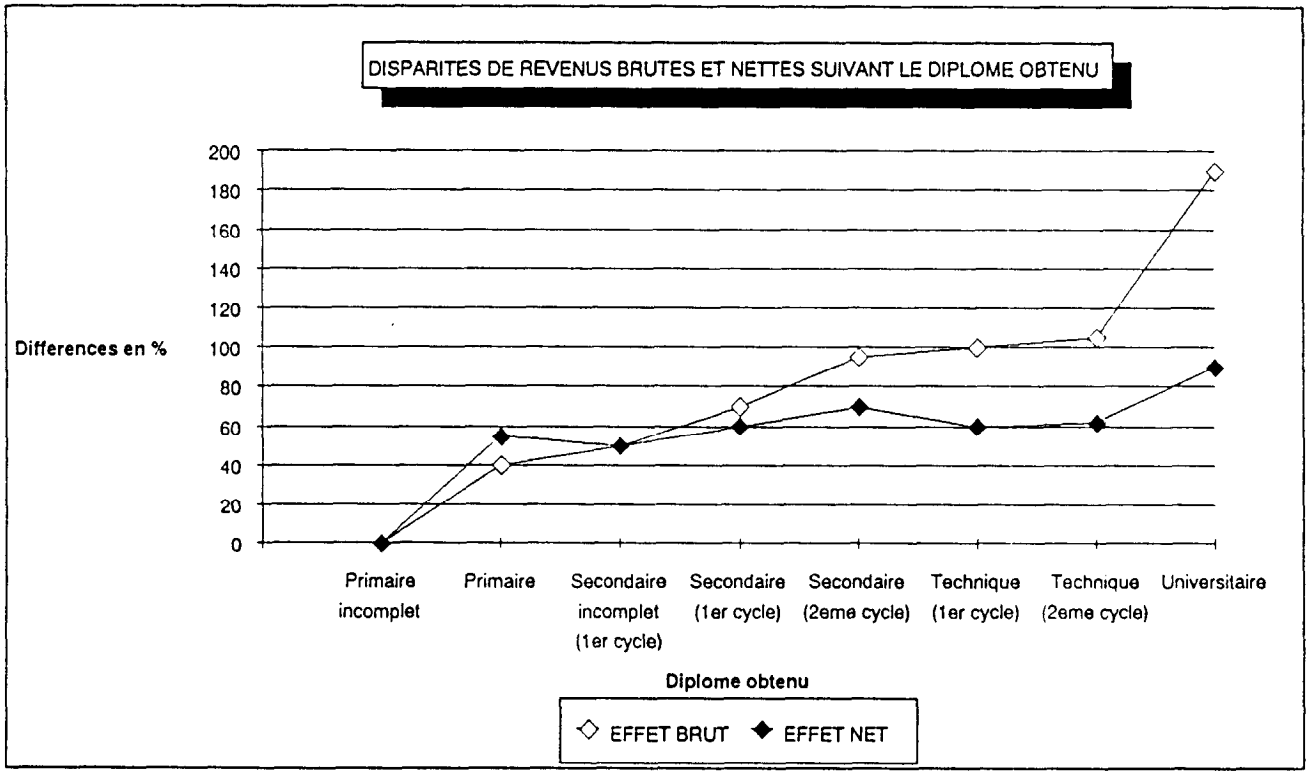


Comme on pouvait s'y attendre c'est dans le secteur moderne de l'économie que les revenus, nets des effets de structure, sont les plus élevés. L'amplitude des variations est atténuée, mais la hiérarchie est conservée. Enfin, on peut attribuer au marché du travail mexicain une certaine forme (partielle) de méritocratie, dans la mesure où l'effet du secteur d'activité écrase l'empreinte de l'origine sociale. Par exemple, toute chose égale par ailleurs, un fils du SNE travaillant dans le secteur public gagnera 30% de plus qu'un fils des grandes entreprises capitalistes en activité dans le SNE.

c2) Le capital scolaire: un atout de première importance

La scolarité intervient, elle aussi, comme une variable de premier plan puisque 6 modalités sur 7 ont des seuils de significativité supérieurs à 1%.. Le profil obtenu ressemble sensiblement à celui que nous proposent les données brutes. On observe une croissance des salaires avec le diplôme. On peut cependant noter certains décrochages. C'est le cas de l'éducation technique, dont le rendement à nombre d'années d'études équivalent est inférieur. On peut y voir, à l'instar de la France et contrairement à la RFA [35] , une filière sous-développée (en comparaison de l'importance que la compétence technique devrait jouer dans la qualification professionnelle et de l'adaptation de la main-d'oeuvre au marché du travail) et servant à discriminer les élèves dont la réussite scolaire est faible.

GRAPHIQUE III-1.6



35) *MAURICE, M., SELLIER ,Fr., SILVESTRE JJ.,"Politique d'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne", PUF, Paris, 1982.*

c3) Au delà de l'inégalité des chances, un effet discriminatoire?

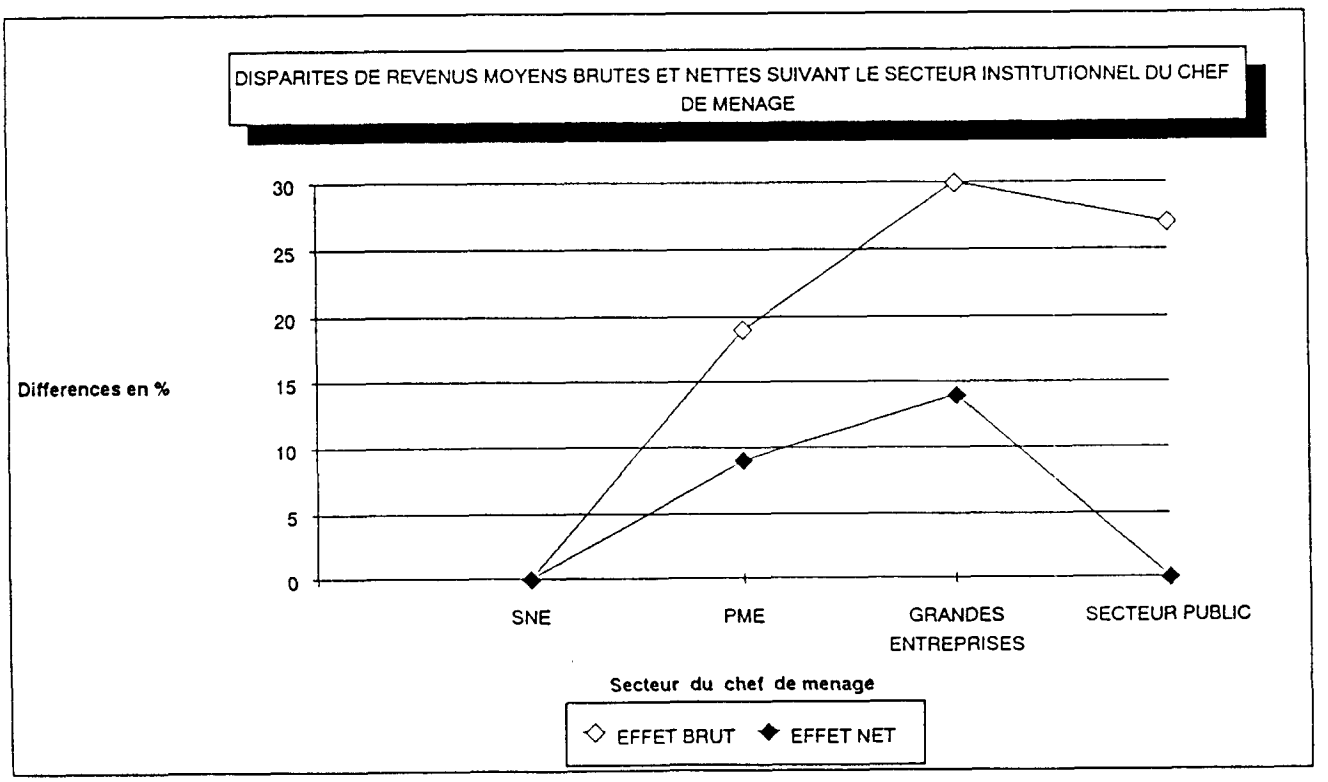
Enfin, et c'était là le point de départ de notre test, le secteur institutionnel d'activité du chef de ménage exerce toujours une influence notable sur le revenu du fils, tous les autres paramètres étant fixés. On peut donc en conclure qu'à scolarité et à secteur d'insertion identique, la socialisation familiale permet de valoriser ces compétences de façon différentielle. Nous entendons valorisation dans son sens le plus restreint, c'est à dire celle qui s'exprime par le revenu monétaire.

TABLEAU III-1.22

DISPARITES OBSERVEES ET EFFET PROPRE DE L'ORIGINE SOCIALE
(% d'écart par rapport aux enfants du SNE)

ORIGINE	Sect.Publ.	Gran.Entr.	PME	SNE
OBSERVEES	+26.1	+29.7	+18.4	0
EFFET PROPRE	#	+14.1	+ 8.9	0

GRAPHIQUE III-1.7



Certes l'effet propre de l'origine sociale se révèle bien plus faible que les variations brutes. En particulier, la différence de 26% qui séparait les salaires des fils du SNE de ceux du secteur public disparaît, lorsqu'on raisonne toutes choses égales d'ailleurs. Elle résultait "des effets de structure", à savoir un taux d'accès supérieur aux secteurs les mieux rémunérés pour les fils du secteur public, ainsi qu'une bien meilleure réussite scolaire.

TABLEAU III-1.23

	Fils du Sect.Publ	Fils du SNE
nombre moyen d'années d'études "réussies"	10.9	8.9
taux d'accès au secteur moderne (SP, GE)	66%	32%

Cela signifie que les enfants du secteur public se démarquent de ceux du SNE par une plus grande réussite aux examens, mais que la transmission sociale s'arrête là. Ils ne disposent pas (en moyenne) de ce que les sociologues appellent le "capital social" qui leur donnerait des surplus de salaires. Cependant, quant à conclure qu'il existe un comportement discriminatoire visant à défavoriser les jeunes dont le père appartient au SNE ou au secteur public, il y a un pas qu'on ne peut franchir.

En effet, il se pourrait qu'un niveau plus détaillé de la nomenclature des professions montre que les écarts de revenus sont imputables à des positions différentes dans le système productif. Les enfants des grandes entreprises et des PME accéderaient plus souvent aux postes les mieux rémunérés. Tout au plus, nous pouvons affirmer qu'il s'agit d'une discrimination conditionnelle au modèle postulé (36). Quoi qu'il en soit, l'inégalité de salaire n'en reste pas moins une réalité, qu'elle soit répartie comme nous le présentons entre barrière à l'entrée et discrimination suivant notre modèle, ou que l'effet discriminatoire disparaisse (avec un modèle plus complet) mais que les barrières à l'entrée (et donc l'immobilité) soient renforcée.

d) Du chef de ménage au conjoint: le prix à payer pour les enfants "d'informel"

Nous avons voulu pousser plus loin cette étude de l'influence directe de la famille sur le montant du salaire, en introduisant dans le modèle le statut d'activité du conjoint (homme ou femme) du chef de ménage. En effet, si l'on est bien en présence d'un phénomène

---

36) En toute rigueur l'hypothèse de discrimination pure est infalsifiable.

de socialisation familiale qui permet aux individus de plus ou moins bien valoriser leur expérience, c'est l'ensemble des personnages adultes du ménage qui doit être pris en compte (pensons au rôle exercé par la mère dans la prime éducation). Le modèle testé donc, ajoute à l'équation précédente le secteur d'appartenance du conjoint, suivant qu'il travaille dans un des quatre secteurs (public, grandes entreprises, PME ou SNE) ou qu'il est inactif. Nous avons gardé cette dernière modalité (alors que nous l'avions éliminée pour le chef de ménage), dans la mesure où la participation du conjoint sur le marché du travail n'a pas d'influence prépondérante sur le fait que le revenu des jeunes est le pilier des encaisses du ménage ou qu'il n'est qu'un salaire d'appoint.

TABLEAU III-1.24

STRUCTURE D'ACTIVITE DES CONJOINTS DONT L'ENFANT EST ACTIF

Sect.Publ.	Gran.Entr.	PME	SNE	Inactif	Pas de Conj.	TOTAL.
3.7	2.9	7.6	8.3	77.5		(100)
		82			18	100

Les résultats de cette régression ne sont pas directement comparables aux paramètres calculés sur l'équation précédente. En effet, 18% des jeunes actifs dont le chef de ménage était lui-même actif appartiennent à des ménages où il n'y a pas de conjoint déclaré. Pourtant on observe une grande stabilité des coefficients estimés. Nous ne nous intéresserons qu'aux trois variables de secteur institutionnel: celui de l'individu, celui du chef de ménage et celui du conjoint.

TABLEAU III-1.25

EFFET PROPRE DU SECTEUR INSTITUTIONNEL DES JEUNES, DE CELUI DE LEUR PERE ET DE LEUR MERE SUR LES DISPARITES DE SALAIRES

	JEUNES	CHEF DE MENAGE	CONJOINT
SECT.PUBL.	+57.2***	#	#
GRAN.ENTR.	+52.4***	+13.6***	#
PME	+26.9***	+ 7.7*	#
SNE	0	0	-12.7**
INACTIF			0

Légende: en pourcentage d'écart par rapport à la modalité de référence; * = significativité 5% ** = sign. à 1%, *** = sign. à 1%., # = non sign. 1649 individus. R^2=0.35. RMSE=0.47

Si l'effet de l'insertion dans tel ou tel secteur institutionnel sur le revenu perçu semble légèrement accru, la hiérarchie et les écarts relatifs entre les quatre secteurs sont conservés. Le secteur public assure toujours à ses membres les gains maximaux, tandis que les actifs du SNE sont les plus mal lotis. Cette variable reste la plus discriminante de toutes celles introduites dans le modèle (plus que la scolarité), et en particulier elle écrase de son poids le secteur du chef de ménage ou du conjoint (mais aussi la profession). Pour ce qui est du secteur institutionnel du chef de ménage, on trouve une étonnante stabilité des coefficients. Etre fils des grandes entreprises capitalistes accroît de 13.6% (resp. 14.2% dans le modèle sans le conjoint) le revenu par rapport au descendant du SNE. L'effet se réduit à 7.7% (resp. 8.9) pour les PME.

Enfin, du côté du conjoint, la seule influence notable sur le revenu est celle exercée par les mères informelles. Avoir une mère dans le secteur public ou dans une PME, qu'elle appartienne aux grandes entreprises capitalistes ou qu'elle soit inactive n'exerce aucun effet propre sur le montant du revenu de ses enfants. Ceci nous montre tout le poids de l'hérédité sociale, puisque même en faisant abstraction des canaux privilégiés à travers lesquels elle s'exerce habituellement (inégalité des chances devant l'école, inégalité des taux d'accès aux différentes couches sociales et professions), elle continue à classer les individus, et à jouer directement dans la formation et la différenciation des revenus salariaux.

Le secteur informel, identifié ici à son segment le plus précaire (le secteur non enregistré), est bien celui pour lequel les stigmates sociaux ont le plus d'impact, en défavorisant systématiquement ceux qui en sont issus. Ces résultats mettent en avant les inerties et les facteurs de reproduction de la société mexicaine, plutôt que des stratégies fondées sur la "liberté de l'acteur". La main- d'oeuvre constituée par les jeunes vivant encore dans leur famille ne choisit pas son secteur d'activité ni le montant de ses revenus selon une vision euphorique où les membres du ménage alloueraient leur force de travail afin de maximiser leur bien-être (qui dans tel secteur pour apporter la couverture sociale, tel autre un revenu maximum...). Si les agents se comportent de façon rationnelle, l'espace des possibles n'est pas le même pour tous, les contraintes semblant jouer de façon cumulative. Lorsque mon père travaille dans le secteur informel, alors je gagne moins que mes semblables. Mais mon salaire se réduit encore si ma mère y exerce aussi.

Reste à expliquer pourquoi les salariés du secteur informel déclarent avoir choisi volontairement le secteur informel, alors que celui-ci ne semble présenter aucun avantage.

e) Des effets nets moyens aux effets propres

La dernière utilisation que nous ferons de ce modèle d'analyse des disparités, nous servira à quantifier l'effet propre de chaque facteur pour les quatre secteurs institutionnels. Nous estimons pour chaque sous-population une même équation de salaire, soit quatre sous-modèles. Par ce biais on peut répondre à la question: le rendement de l'éducation scolaire est-il identique ou dépend-il du secteur d'activité? Ou encore: l'origine sociale d'un individu induit-elle des variations systématiques, proches de l'effet moyen évalué à partir de la régression générale?

L'équation retenue relève cette fois de l'analyse de la covariance, qui mêle variables explicatives discrètes et continues, où les facteurs introduits sont les mêmes que précédemment (moins le secteur institutionnel bien sûr), en y ajoutant la variable sexe. Toutes les composantes qui pouvaient être transformées en variables continues (scolarité, nombre d'heures travaillées, âge) l'ont été. Les résultats doivent être maniés avec précaution puisque la taille des sous-échantillons est faible, la qualité des ajustements est moyenne et inégale suivant les secteurs.

TABLEAU III-1.26

RESULTATS DES AJUSTEMENTS PAR SECTEUR INSTITUTIONNEL

	Sect.Publ.	Gran.Entr.	PME	SNE
STATISTIQUES				
R^2	0.15	0.25	0.27	0.34
Res.Moyen	0.37	0.40	0.49	0.53
VARIABLES CONTINUES				
scolarité	2.6***	4.4***	4.2***	#
âge	1.4***	1.7***	2.5***	2.5***
heures	#	1.4***	1.0***	1.8***
SECTEUR DU CHEF				
Sect.Publ.	#	#	#	+73.8**
Gran.Entr.	+15.3**	+12.2**	#	+71.5***
PME	+11.8*	+10.0*	#	#
SNE	0	0	0	0

Légende: % d'accroissement d'une unité supplémentaire (pour les variables continues). % par rapport à la modalité de référence pour le secteur institutionnel du chef de ménage.

Comme on peut le noter, l'effet de l'origine sociale semble jouer de façon asymétrique suivant le secteur d'activité. Le secteur moderne de l'économie (public et grandes entreprises) assure un avantage notable aux enfants issus du secteur privé légal, de l'ordre de grandeur de ce l'on avait observé pour le modèle global. Il ne joue pas pour le secteur des PME. Quant au secteur non enregistré, c'est cette fois un père dans le secteur moderne de l'économie qui assure un surplus de salaire important, de l'ordre de 70%. Nous essayerons d'en montrer les mécanismes dans la partie suivante. Du côté de la scolarité, le secteur informel marque encore son atypisme, puisqu'il est le seul où le nombre d'années d'études ne semble pas avoir d'influence propre sur le montant des rémunérations. Dans les trois autres secteurs, chaque année supplémentaire apporte entre 2.5% et 4.5% de salaire en plus. Donc l'effet de l'origine sociale ne transite pas par la scolarité dans le SNE, alors que c'est sa voie privilégiée sur les autres marchés. Enfin, nous avions introduit le sexe comme facteur explicatif de ces sous-modèles. Il n'apparaît significatif que dans le SNE. Mais la grossièreté des découpages en professions ne distingue pas employées domestiques (féminines) et autres employés de service, et pourrait expliquer le bonus des hommes par rapport aux femmes, estimé à 106.5%, par l'occupation de postes de travail très différents.

Symétriquement, on peut ajuster des équations non plus à secteur institutionnel fixé, mais à origine sectorielle donnée. Etant fils d'informel, un effort de scolarisation aura-t-il le même rendement monétaire que si mon père travaillait dans le secteur public? Ou plus généralement, les facteurs de dispersion des salaires jouent-ils identiquement suivant l'origine sociale? Les spécifications retenues sont les mêmes que précédemment, à savoir des modèles d'analyse de la covariance où l'on conserve l'ensemble des facteurs explicatifs, à l'exception du secteur du père qui a été remplacé par le secteur d'appartenance de l'individu. Le premier constat relève la bien meilleure qualité des régressions. On peut y voir le caractère prépondérant du secteur institutionnel pour expliquer les variations de revenu. Mais cette intuition est à nuancer, puisqu'il n'intervient pas pour les fils du public ou des grandes entreprises privées modernes.

TABLEAU III-1.27
RESULTATS DES AJUSTEMENTS SUIVANT LE SECTEUR DU CHEF DE MENAGE

	Sect.Publ.	Gran.Entr.	PME	SNE
STATISTIQUES				
R^2	0.38	0.30	0.35	0.43
Res.Moyen	0.45	0.54	0.46	0.43
VARIABLES CONTINUES				
scolarité	5.6***	5.1***	2.9***	2.3***
âge	2.8***	2.3***	1.3***	2.4***
heures	1.4***	1.5***	0.7***	0.9***
SECTEUR DU FILS				
Sect.Publ.	#	#	+67.2***	+94.0***
Gran.Entr.	#	#	+57.4***	+90.7***
PME	#	#	+29.0***	+61.6***
SNE	0	0	0	0

Légende: % d'accroissement d'une unité supplémentaire (pour les variables continues). % par rapport à la modalité de référence pour le secteur institutionnel d'activité.

Deux modèles de détermination des salaires prédominent. Chez les enfants du secteur moderne, les disparités s'expliquent essentiellement par des écarts de niveaux scolaires (une année supplémentaire apporte environ 5% de revenu additionnel), d'âge qui sont un indicateur composite de l'expérience professionnelle, de l'ancienneté et de l'âge lui-même (être plus vieux d'un an correspond +2.5% de salaire) et enfin du nombre d'heures travaillées (+1.5%). Le secteur institutionnel n'exerce aucune influence propre sur le montant des salaires. Tout ce passe comme s'il n'existait pas de segmentation du marché du travail pour les fils du secteur moderne. Le secteur privilégié dans lequel travaille leur père (secteur public ou grandes entreprises), leur donne la liberté de choisir entre les différents secteurs en fonction des facteurs classiques mis en avant par la théorie du capital humain. "Rétrograder" par rapport au secteur du père dans le SNE n'entraîne pas de perte de salaire, compte tenu de leur dotation initiale. Il ne s'agit donc pas d'une régression mais plutôt d'un choix dépendant d'autres facteurs que le niveau de revenu. C'est ce que nous verrons dans la 4ème partie.

Par contre, le schéma est tout autre pour les fils des deux composantes du secteur traditionnel. La valorisation d'un diplôme ou d'une expérience professionnelle ne joue que de manière secondaire par rapport à l'insertion sectorielle. Pour eux, et surtout pour les enfants du SNE, le marché du travail présente de très fortes "discontinuités". A qualité égale, l'intégration dans le secteur public permet de doubler son salaire par rapport à celui qui est resté dans le SNE. Ici, chercher à tout prix à être embauché dans le secteur public ou les grandes entreprises relève d'une stratégie directement payante. Mais l'attribution des places y est contingentée.

Finalement une très profonde asymétrie distingue les fils du secteur moderne des autres. Pour les premiers, l'espace des possibles, correspondant à un choix rationnel de maximisation des revenus, s'étend à l'ensemble de la structure productive du bassin d'emploi. Ils peuvent décider de travailler dans le secteur informel sans que leur espérance de gain en soit affecté. Par contre, les seconds sont confrontés à des rigidités qui s'expriment dans le franchissement de barrières, qui une fois passées, leur assurent certaines formes de "rente de situation". Le choix du secteur informel n'est pas compatible avec un comportement utilitariste sur un marché concurrentiel. Toutes choses égales par ailleurs, une trajectoire sociale ascendante par passage d'un secteur défavorisé à un secteur valorisé est payante, alors qu'une trajectoire descendante n'est pas monétairement pénalisante.

IV.- TRAJECTOIRE ET INSERTION PROFESSIONNELLE: AU DELA DES APPARENCES

Tous les indicateurs mentionnés jusqu'à présent tendent à montrer la pertinence du secteur institutionnel pour identifier des segments sur le marché du travail de Mexico. Pourtant les conditions de travail et les performances d'activité telles qu'elles sont saisies ici ne suffisent pas à identifier toutes les dimensions de l'hérédité sociale sur le type d'insertion professionnelle. On a vu que l'origine sociale jouait sur le taux et le type de prestations perçues, à travers des taux d'accès inégaux aux différents secteurs, et qu'elle s'exerçait sur les variations du revenu, à la fois par des barrières à l'entrée et des discriminations "conditionnelles".

Pourtant le poids du social va bien au-delà, car il conditionne fondamentalement le type d'insertion professionnelle, et donc les potentialités d'évolution, ou de mobilité intra-générationnelle. Nous étudierons ici tout spécifiquement les jeunes actifs travaillant dans le SNE, en fonction du secteur d'activité du père, soit quatre types de trajectoires aboutissant toutes au secteur informel.

Alors que les quatre classes se ressemblent fortement dans leur démographie (âge moyen entre 20 et 21 ans, entre 70 et 75% d'hommes), et constituent un ensemble homogène à la fois le plus jeune et le plus masculin, chaque groupe se différencie quant au type d'activité exercée, et à la signification même de l'appartenance au SNE. On peut distinguer deux groupes polaires.

Le noyau central est formé par les membres du SNE dont le chef de ménage s'y trouve aussi. Ceux-ci semblent solidement ancrés dans le secteur informel. Informels ils sont, informels ils resteront. Faiblement dotés en capital scolaire (7.6 années de niveau moyen, soit à peine plus que le cycle primaire), ce sont chez eux aussi que l'on trouve la plus faible propension à poursuivre des études (un sur cinq).

Pleinement investis dans leur activité professionnelle, leur charge de travail leur laisse peu de temps pour la réalisation d'autres projets. Non seulement leur horaire hebdomadaire moyen atteint 41.6 heures, mais près d'un tiers dépassent 48 heures tout en affirmant qu'il s'agit de leur horaire normal. De plus, ils partagent les conditions de travail les plus précaires, puisque 25% sont des ambulants, et qu'ils sont les seuls à exercer encore dans l'agriculture, activité marginale s'il en est dans une ville comme Mexico.

Enfin, leur statut au sein de l'unité de production marque bien le caractère de dépendance familiale de leur insertion professionnelle, puisque 38% sont des aides familiaux et à peine 13% travaillent à leur compte. Bien que l'on ne puisse pas mesurer la proportion de ceux qui sont employés par leur propre famille, on peut avancer que pour plus de la moitié d'entre eux l'immobilité a été absolue (37). L'héritage social passe donc par la transmission d'un capital économique, si modeste soit-il, voire d'un certain savoir-faire. Reste à savoir s'il s'agit bien d'un capital positivement acquis ou d'un stigmate indélébile, qui interdit à son porteur l'accès à d'autres secteurs institutionnels. On peut s'interroger, en effet, sur les motivations des fils d'informels à rester dans ce même secteur, qui est de très loin le plus marginal du système productif mexicain. Pour certains d'entre eux (les aides familiaux), il pourrait s'agir d'un cercle vicieux. Les pères du SNE dont les enfants exercent aussi dans le SNE, sont justement ceux qui tirent le plus faible revenu de leur activité, qui ne deviendrait rentable qu'avec l'apport de la main-d'oeuvre non rémunérée des aides familiaux (femmes ou enfants).

Sans leur soutien, c'est toute l'économie domestique qui s'écroule. Les jeunes mis à contribution très tôt perdraient les opportunités d'acquérir les compétences nécessaires pour se présenter dans un autre secteur, et donc la possibilité d'obtenir une meilleure situation. Seule une étude détaillée des stratégies d'insertion à l'échelle du ménage permettrait de valider cette hypothèse.

Malgré toutes ces conditions de travail qui en font les actifs dont les perspectives de promotion sont les plus faibles, seule une infime minorité (6%) déclare chercher un autre emploi. S'agit-il d'un" choix positif" dont les arguments ne sont pas saisis par l'enquête (ayant

---

37) On peut ajouter aux 38% d'aides familiaux une certaine proportion de salariés qu'il est impossible de mesurer précisemment.

trait au mode de vie et à la gestion du temps) ou d'un processus d'auto-sélection (les individus adaptant leurs désirs en fonction des conditions objectives de réussite que leur accorde la société)?

Encore une fois, nous touchons les limites des enquêtes statistiques, qui mesurent très mal le jeu des motivations conditionnant les comportements. Toujours est-il que leur probabilité de changer de secteur d'activité, et par là d'améliorer leur situation sociale, semble la plus hypothétique. A la fois parce qu'ils ne cherchent pas de nouvelle insertion, et aussi parce qu'ils sont moins bien armés pour affronter la concurrence d'autres actifs mieux formés.

A l'autre extrême, on trouve les informels dont le chef de ménage travaille dans le secteur public. S'ils partagent avec les précédents les caractéristiques propres au SNE, qui en fait le secteur le plus marginal de l'économie (protection sociale inexistante, rémunération dérisoire, précarité des formes d'emploi et de la relation de travail), pour une bonne part d'entre eux il ne s'agit que d'un état transitoire. Relativement jeunes, ils sont 40% à poursuivre des études. Comme ils ont déjà gravi plus de 9 années du cycle scolaire, ils devraient pouvoir acquérir un niveau suffisant pour postuler raisonnablement dans d'autres secteurs institutionnels que le SNE. De plus, ils se donnent les moyens (ou on leur donne les moyens) de ce choix, puisqu'ils ne travaillent que 27 heures en moyenne et que les deux tiers qui oeuvrent moins de 35 heures affirment qu'il s'agit d'un rythme normal, ou qu'ils ne veulent pas travailler plus.

Beaucoup plus nombreux à être patrons ou indépendants (41%), ils sont pratiquement absents des activités ambulantes, les plus aléatoires. Si la place de subordonné du secteur public de leur père, et corrélativement le revenu relativement modeste qu'il perçoit, n'a pas suffi à leur assurer le statut d'inactif et un parcours scolaire sans faute, ceux-ci se trouvent dans une situation suffisamment solide pour échapper à la marginalisation, soit par leur diplôme, soit par leur revenu. Pas plus nombreux que les informels fils d'informels à chercher un autre emploi ou à exercer comme pluri-actifs, cette apparente adéquation entre aspirations individuelles et type d'emplois ne mesure pas du tout le même phénomène. Pour les uns la motivation est nécessité faite loi, alors qu'elle relève pour les autres du bon usage de la flexibilité du travail. L'absence de normes législatives leur permet de moduler leur temps de travail en fonction de l'impératif des examens, tout en valorisant dans le secteur informel, par leur niveau de qualification, des compétences encore rares.

CONCLUSION:

D'abord les régularités observées nous incitent à retenir le secteur institutionnel comme un niveau d'analyse pertinent des mécanismes de reproduction sociale. En repérant des groupes sociaux par celui-ci, on s'exposait à voir brouillée l'intelligibilité de l'espace social au gré des reclassements économiques de court terme. Pourtant la conjoncture économique, malgré ses soubresauts, est impuissante à désarticuler l'origine sociale ainsi repérée et l'insertion professionnelle des jeunes. Distinguer un ouvrier suivant qu'il appartient au secteur public ou à une petite entreprise familiale relève dans les pays occidentaux d'opération de taxinomie du second ordre. Ce n'est pas le cas au Mexique. Si le secteur institutionnel est un des premiers facteurs de partition de l'espace productif, c'est que la segmentation de l'ensemble des unités économiques, et du marché du travail y joue un rôle essentiel (38). Tout oppose un actif du secteur public de son congénère du secteur non enregistré. Non seulement ils ne travaillent pas de la même façon, mais ces modes de produire différents engendrent des modes de vie qui ne se ressemblent pas. Ces caractéristiques confèrent à chacun une identité sociale et des perspectives d'avenir qui se transmettent d'une génération à l'autre. Pourtant nous sommes conscients de l'imperfection d'une telle classification. Elle ne distingue ni l'ouvrier d'entretien du directeur général (dans les grandes entreprises), ni le notaire du vendeur de journaux à la criée, dûment déclaré (pour ce que nous avons convenu d'appeler les PME). C'est en fait une typologie croisant la profession ou le statut, et le secteur institutionnel qui devrait finalement être adoptée.

Dans ce contexte, l'origine du chef de ménage (et dans une moindre mesure celle de son conjoint) conditionne lourdement le taux d'activité des enfants, leur secteur d'élection, ou encore le montant de leur revenu "toutes choses égales par ailleurs". Pourtant les barrières ne sont pas infranchissables. Il existe une certaine rotation des actifs d'une génération à l'autre. Peut-être plus encore que rotation, on pourrait parler d'intégration. Le groupe des exclus, que l'on pourrait restreindre à la partie la plus marginale du SNE, tend à se réduire. La mobilité est-elle suffisante? Cela relève de l'appréciation subjective de chacun. Mais l'on peut grossièrement affirmer qu'à Mexico, la reproduction sociale est basée sur "l'homo aequalis" plutôt que sur "l'homo hierarchicus"(39). Dans le sens où ses traits ressemblent plus à ceux observés dans les pays développés qu'à ceux d'une société de castes.

---

38) Le secteur institutionnel explique beaucoup plus les différences de salaire que la profession (voir les équations de salaire).

39) Ces qualificatifs ont été employé par Louis DUMONT pour distinguer les sociétés holistes (l'Inde par exemple) des sociétés égalitaires et individualistes de la civilisation occidentale moderne. DUMONT, L. "Homo hierarchicus. Le système des castes et ses implications.", TEL, Gallimard, Paris, 1966,444p. et DUMONT, L., "Homo aequalis. Genèse et épanouissement de l'idéologie économique", Gallimard,Paris, 1977, 270p.

Il est bien sûr inopportun de porter un diagnostic sur l'ensemble du pays alors que nous n'en avons étudié que l'extrême appendice, la capitale; et ce d'autant plus, compte tenu de la véritable désarticulation qui existe entre la mégalopole et le reste du pays. Pourtant on ne peut qu'être étonné de cette relative fluidité professionnelle qui se double d'un formidable essor de la scolarisation. La croissance comme la crise se sont assorties d'une montée généralisée du niveau de qualification (40). Pourtant cet indicateur de la "modernité mexicaine" pourrait bien être le ferment d'une contestation sociale nouvelle.

On est tenté d'établir un parallèle entre la spécificité des mécanismes démographiques dans les pays en développement et celle des processus socio-économiques. La conjonction de transferts partiels de techniques et de savoirs importés d'Occident (qui entraînent la régression de la mortalité infantile et la forte croissance de l'espérance de vie), avec la persistance de modèles culturels propres (antérieurs à ce qu'on a appelé la "transition démographique"), est à la base de l'explosion démographique observée dans les PED.

De même dans le domaine économique, la concomitance de mécanismes de stratification et de reproduction sociales qui ressemblent fortement à ceux observés dans les sociétés industrielles (accroissement des classes moyennes, rôle central joué par l'école pour justifier les hiérarchies...) et de perspectives de croissance largement conditionnées par les pays du centre (voir la théorie de la dépendance pour analyser l'articulation entre centre et périphérie, notamment latino-américaine (41)), pourrait tout aussi raisonnablement mener à l'explosion sociale. Combien de temps des individus aussi qualifiés et porteurs de ces mêmes valeurs (démocratie, individualisme, "méritocratisme", etc.), qui caractérisent les pays occidentaux, accepteront-ils les écarts qui les séparent des classes moyennes des pays développés alors qu'ils peuvent prétendre aux mêmes avantages? Et surtout peuvent-ils continuer à subir les brusques sautes d'humeur de leur niveau de vie?

Pour la génération des parents, peu passés par le moule scolaire, les fermetures d'usine et le retour à des formes plus traditionnelles d'emplois peuvent être vécu comme la perte d'une manne divine qui avait "frappé de croissance" l'économie mexicaine. par contre, chez les jeunes formés à l'aune des besoins de cette société en phase de modernisation rapide, ce détour pourrait être ressenti comme une spoliation. Les fondements de régimes démographiques ou de transmission sociale, qui ont assuré une relative stabilité en Occident, pourraient ne pas avoir les mêmes effets dans des pays où les conditions initiales sont

---

40) Il semble cependant que l'on observe une certaine dégradation des conditions et de la qualité de la formation dispensée aux jeunes, sous la pression des restrictions bugdétaires (salaires des enseignants, investissements publics), ainsi qu'un recul des taux de scolarisation, dû à la baisse des niveaux de vie des ménages. Voir LUSTIG N., "Crisis económica y niveles de vida en México: 1982-1985", Estudios Económicos, vol.2, n°2, El Colegio de México, Mexico, juillet-déc.1987, pp.227-249.

41) Pour un panorama des théories "cepaliennes", on peut consulter Rodriguez O. "La teoría del subdesarrollo de la CEPAL", Siglo XXI, México, 1980, 361p.

pourraient ne pas avoir les mêmes effets dans des pays où les conditions initiales sont différentes.

Plus encore que l'écart de niveau de vie entre pays du Centre et de la Périphérie, qui trouve un exutoire dans la migration internationale (elle-même génératrice de tensions), il faut chercher à l'intérieur même du pays les fondements de la difficulté à gérer un modèle particulièrement inégalitaire. Alors que chez les jeunes, les différences de caractéristiques de l'offre de travail tendent à s'estomper entre les secteurs, l'écart entre les niveaux de rémunérations sectoriels se maintient. Tant que se reproduira un tel dualisme technologique, le différentiel de revenus ne pourra disparaître. On peut alors s'interroger sur la capacité des jeunes qui entrent dans le secteur informel à supporter un tel déficit de revenu.

CHAPITRE III-2

LA DYNAMIQUE DU SECTEUR INFORMEL URBAIN AU MEXIQUE : LE ROLE DE LA MOBILITE INTER-SECTORIELLE

INTRODUCTION:

Dans notre entreprise visant à comprendre les formes d'articulations qui existent entre le secteur informel et le reste de l'économie, l'étude des trajectoires professionnelles occupe une place de première importance. C'est au premier des quatre types de relations mentionnés précédemment que nous nous intéresserons ici.

Les hypothèses de marché du travail segmenté, comme fondement des modélisations dualistes des économies des pays en développement, tendent à construire une image essentiellement statique des types d'insertion professionnelle. Bien que les travaux des économistes du dualisme ne se penchent pas directement sur les phénomènes de mobilité inter-sectorielle, ils véhiculent implicitement une représentation du système productif des PED composée de deux compartiments étanches.

Suivant ce schéma d'interprétation, le secteur informel est dépourvu de toute dynamique propre. Il absorbe les aléas conjoncturels affectant le secteur formel. Les effectifs du secteur informel se gonflent en période de récession. En période de croissance, le secteur moderne vient puiser dans "l'offre illimitée" de main-d'oeuvre non qualifiée qui végète dans le secteur informel. En tout état de cause, ces flux aspirants-refoulants ne sont jamais suffisamment conséquents pour remettre en question la profonde dichotomie entre les deux types de travailleurs, formels et informels.

Cette vision de la coexistence de deux mondes étrangers l'un à l'autre est confortée par les profondes disparités de revenus, de modes de consommation, et par extension de modes de vie, qui caractérisent les économies en développement. On peut aussi voir dans la formulation dualiste du marché du travail, un modèle hybride qui, tout en tenant compte de l'hétérogénéité structurelle des modes de production des PED, leur applique une dynamique propre aux pays développés. La généralisation du salariat et la grande stabilité des trajectoires professionnelles dans les sociétés occidentales amènent à concevoir, par analogie, deux types d'emplois bien différenciés, où la mobilité de l'un à l'autre est nécessairement marginale.

Ce sont d'ailleurs ces a priori qui guidaient les hypothèses sous-jacentes du chapitre précédent. Nous montrions l'existence d'une faible mobilité inter-générationnelle entre les différents secteurs institutionnels. Nous l'interprétions à partir des mécanismes de la reproduction sociale. Pourtant cette faiblesse de la mobilité de père en fils ne pourrait être qu'un simple effet de perspective, un mirage résultant du type de données utilisées.

En saisissant les parents et les enfants à des âges différents, donc à des moments différents du cycle de vie, il est impossible de savoir si l'apparente stabilité inter-générationnelle ne se double pas d'une véritable mobilité intra-générationnelle. Notre photographie du marché du travail en un point du temps donné, où la génération des fils a en moyenne 25 ans et celle des pères 50, est parfaitement compatible avec le fait que tous les jeunes qui à cette date appartiennent encore au secteur informel puissent travailler dans le secteur moderne entre 30 et 40 ans. Si cette dynamique de mobilité s'avèrait essentielle, il faudrait revoir la vision "structuraliste" de la segmentation des marchés du travail, et lui substituer un schéma fondé sur une forte intégration sectorielle.

Or, chaque fois que le phénomène de la mobilité professionnelle a été étudié, les résultats ont montré qu'il existait une forte rotation du personnel d'un secteur à l'autre. Les travaux menés en Colombie, au Brésil, ou dans d'autres pays d'Amérique Latine font systématiquement état d'une grande fluidité de la main-d'oeuvre, qui trouve à s'employer alternativement dans le secteur moderne et le secteur informel (1).

Certains auteurs vont même jusqu'à faire de la mobilité entre secteur moderne et informel un phénomène massif, interprété en termes fonctionnels. La version la plus accomplie de cette thèse est due à H.LOPEZ. Selon cet auteur, la population active se déplacerait, au cours du cycle de vie, suivant un triple tempo. Il écrit notamment: "tout se passe comme si les jeunes commençaient leur carrière utile en travaillant comme salariés et aides familiaux dans de petites entreprises et, après y avoir acquis la discipline de travail nécessaire, se déplaçaient, entre 20 et 30 ans, vers le secteur moderne en qualité de salariés. Et tout se passe comme si, à partir des 30-40 ans, ils abandonnaient de gré ou de force, ces derniers métiers pour s'établir de façon indépendante, comme travailleurs à leur compte ou patrons de petits commerces" (2).

La grande force des analyses d'H.LOPEZ vient de ce que ses conclusions portent sur l'ensemble de la population active des quatre principales villes de Colombie, et ne sont pas seulement tirées de monographies portant sur une branche ou un quartier particulier. Alors même que les différences socio-démographiques de la main-d'oeuvre employée dans le secteur moderne et le secteur informel tendent à s'estomper avec le temps, il apparaît que la véritable clef d'interprétation des caractéristiques divergentes des demandes de travail de chacun des secteurs doit être cherchée dans une configuration spécifique des trajectoires professionnelles, liée au cycle de vie.

---

1) Voir par exemple: MORICE A.,"Les travailleurs du bâtiment à Joao Pessoa (Brésil)", in "Informalité, formation et emploi: une comparaison entre la Colombie et le Nordeste brésilien", GREITD, MEN, 1990.

2) LOPEZ C.H., "Le secteur informel, substitut d'un système d'assurances sociales en Colombie", Problèmes d'Amérique latine, n.92, Paris, 1989.

L'autre point fort de cette thèse est qu'elle est aisément rationalisable. On verra par la suite l'interprétation qu'en donne H.LOPEZ. Mais d'ores et déjà, on signalera qu'elle vient conforter l'hypothèse de B.LAUTIER, de "**fixation restreinte dans le salariat**", comme mode de structuration des systèmes d'emplois latino-américains, produisant un ensemble cohérent. Selon lui, "la fixation restreinte n'est pas une phase de transition, mais un ensemble articulé et spécifique de mode de mise au travail" (3).

Dans le cas du Mexique, il existe très peu de travaux s'interrogeant sur ce problème majeur. Les quelques études disponibles semblent confirmer la rythmique ternaire proposée par H.LOPEZ. A Guadalajara, ESCOBAR et ROCHA décrivent la rotation de la main-d'oeuvre entre les secteurs suivant le modèle à trois étapes, dans l'industrie manufacturière (4). Une première étude que nous avions menée sur les micro-activités dans la zone métropolitaine de Mexico montrait que plus de la moitié des emplois antérieurs, déclarés par les membres du secteur informel, venaient du secteur moderne (5). Mais, il n'avait pas été possible de reconstituer des trajectoires individuelles.

Tous ces résultats restent parcellaires. Aussi chercherons-nous ici à mettre à nu le modèle de mobilité inter-sectorielle (s'il existe) qui règle la vie active des membres du secteur informel. Par là, on éclairera la dynamique réelle du marché du travail. Entre la déconnexion implicite de l'école dualiste et l'articulation fonctionnelle, les voies de la mobilité professionnelle ne sont-elles pas plus complexes et multiformes que le triple tempo mis en avant par certains auteurs?

---

3) LAUTIER B., "Fixation restreinte dans le salariat, secteur informel et politique d'emploi en Amérique Latine", Revue Tiers-Monde, t.XXVIII, n.110, Avr-Juin 1987, pp.345-367. Le terme de fixation restreinte dans le salariat met en avant la forte mobilité qui existe au cours de la vie profesionnelle, entre le statut de salarié protégé, et la mise au travail dans le secteur informel. Elle serait une des caractéristiques fondamentales des économies latino-américaines, analytiquement plus pertinente que la notion de "salarisation restreinte", identifiée par G.MATHIAS et P.SALAMA. Voir MATHIAS G., "Etat et salarisation restreinte au Brésil", Revue Tiers-Monde, t.XXVIII, n.110, Avr-Juin 1987, pp.333-346.

4) Cette thèse est notamment défendue par A.ESCOBAR et M.G.de la ROCHA, à propos de la micro-industrie à Guadalajara. ESCOBAR L.A., de la ROCHA M.G., "Microindústria, informalidad y crisis en Guadalajara, 1982-1987", Estudios Sociológicos, Colegio de México, vol.VI, n.18, sept-dec 1988. Voir aussi ROBERTS B., "Employment structure, life cycle and life changes. Formal and informal sector in Guadalajara", Conference on the Informal economy, Harper's Ferry, Virginia, Oct. 1986., 27p.

5) ORDAZ E., ROUBAUD F., "Encuesta piloto sobre el sector informal. Documento metodológico, presentación de tabulados y breve análisis", DGE, INEGI, Aguascalientes, 1989, chapitre V., "Migración y trayectorias".

Nous présenterons dans une première partie le modèle d'articulations intersectorielles postulé par H.LOPEZ, fondé sur la dynamique des trajectoires de mobilité professionnelle au cours du cycle de vie. Nous montrerons à cette occasion les lacunes de sa démonstration empirique, qui, sous des conditions de mise en oeuvre plus rigoureuses, conduit à des résultats exactement inverse de ceux établis par l'auteur. Puis dans la seconde partie, nous étudierons, à partir des véritables trajectoires individuelles des micro-entrepreneurs du secteur informel, l'intensité des flux de main-d'oeuvre entre secteurs, et la logique, ou les logiques, sous-tendant ces transferts. Enfin, nous consacrerons la troisième partie de ce chapitre aux conséquences induites par ces stratégies de mobilité sur les performances économiques du secteur informel, notamment sur le revenu des micro-entrepreneurs informels.

I.- LE MODELE D'HUGO LOPEZ ET SES LIMITES :

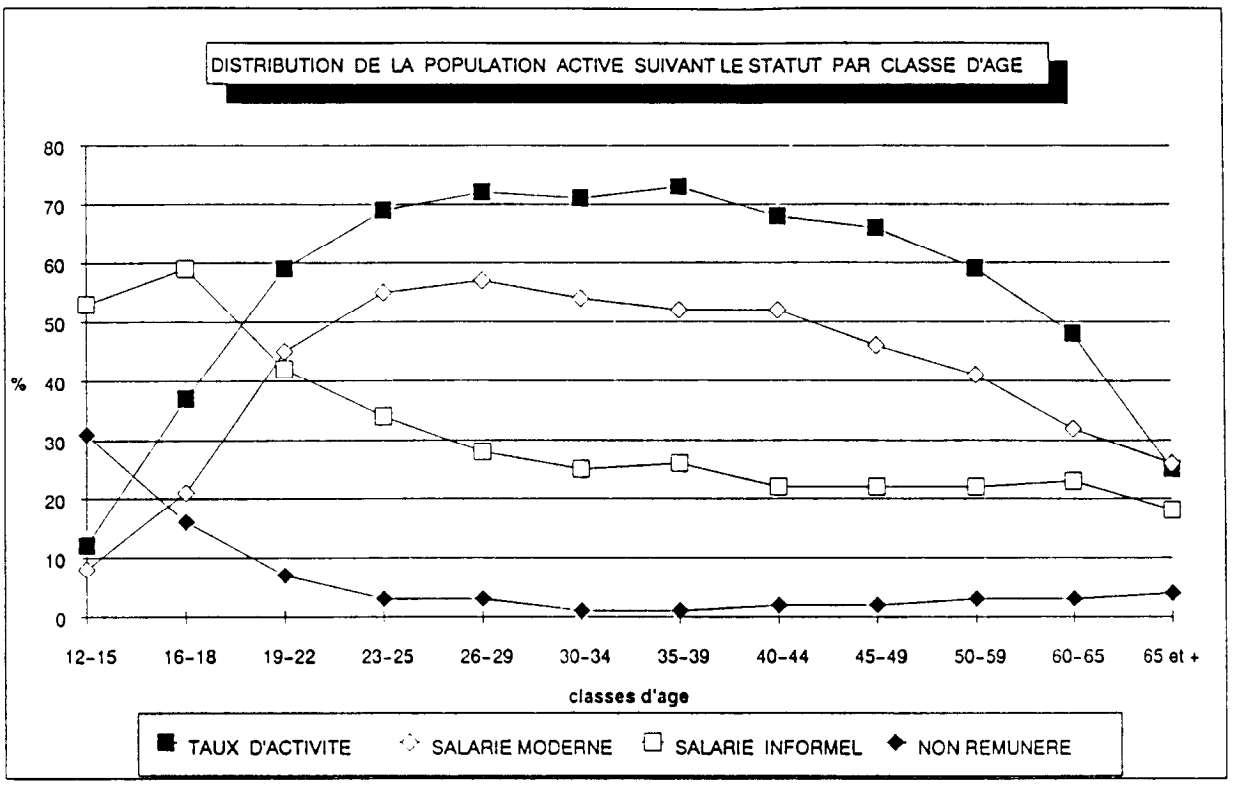
Plus que la simple composition par âge des différents secteurs, c'est une combinaison du statut dans l'unité de production et du secteur d'appartenance, qui semble donner des éléments intéressants sur les phénomènes de mobilité inter-sectorielle. L'analyse de la structure de la population active par classe d'âge, montre que celle-ci varie fortement. Chez les plus jeunes, l'essentiel de la population active est composé de travailleurs dépendants du secteur informel au sens large: salariés surtout, et aides familiaux ensuite. Puis, à mesure que l'on se déplace vers des âges plus avancés, le taux de salarisation formelle croît fortement jusqu'à représenter 73%, tandis que la part des travailleurs dépendants du secteur informel chute. A partir de 25-30 ans le taux de salarisation formelle se stabilise, puis régresse lentement pour finir par s'effondrer. Il ne compte plus que pour 25% chez les plus de 65 ans. Cette évolution est compensée par un forte augmentation des travailleurs indépendants (petits patrons et travailleurs à leur compte) du secteur informel. Ceux-ci viennent à occuper plus de la moitié des postes en fin de vie active. Cette distribution n'est pas spécifique du Mexique, puisqu'elle apparaît trait pour trait sur les marchés du travail des villes colombiennes (6).

---

6) LOPEZ C.H., "Le secteur informel,..." op.cit.

GRAPHIQUE III-2.1

DISTRIBUTION DE LA POPULATION ACTIVE PAR CLASSES D'AGE



Source: ENEU87, Mexico.(7)

IA - INTERPRETATION DU ROLE DE LA MOBILITE INTER-SECTORIELLE

Il est bien sûr très tentant d'interpréter ces données transversales en termes de cycle de vie. S'il ne s'agissait que d'une seule cohorte, on pourrait déceler une certaine forme de mobilité intersectorielle, à travers une trajectoire professionnelle modale. Les jeunes entreraient dans la vie active comme salariés, aides familiaux ou apprentis du secteur informel. Pour eux, cette première insertion serait l'occasion de se former, soit en acquérant une certaine expérience de travail, soit en continuant des études. L'insertion sur le marché du travail aux plus jeunes âges dans le secteur informel permettrait aussi de détourner la législation du travail et les normes d'embauche (âge minimum, diplôme requis, etc.)

---

7) le secteur informel est ici défini comme l'ensembe de la population active occupée dans les unités de moins de 6 personnes, à l'exception des professions libérales.

Dans un second temps, ces jeunes intégreraient le secteur moderne, en tant que salariés. La qualité supérieure des emplois dans ce secteur (revenus, prestations, sécurité) expliquerait l'abandon du secteur informel. Après une période d'environ dix ans, variables selon les cas, les salariés du secteur moderne se recycleraient dans le secteur informel; mais comme travailleurs indépendants cette fois. L'accumulation d'un petit capital et/ou d'un certain savoir-faire technique, leur permettrait de s'établir à leur compte. Pour expliquer ce phénomène de reflux du secteur moderne vers le secteur informel en fin de vie active, on invoquera le désir marqué "d'indépendance" d'une main-d'oeuvre non fixée dans le salariat. Toutes les sources tendent à montrer que la condition salariale est ressentie comme un moindre mal, une relation de travail par laquelle il faut passer... mais le moins longtemps possible.

Certains auteurs y voient aussi le fruit d'un calcul rationnel (8). Les pensions retraite étant dérisoires, et systématiquement laminées par l'inflation, l'ouverture d'un petit négoce, ou d'un atelier serait l'occasion de continuer à percevoir des revenus le plus longtemps possible. L'éventuelle transmission de l'unité économique aux enfants permettrait aux parents une prise en charge par la famille, au moment de la cessation d'activité.

On peut aussi interpréter en termes fonctionnalistes cette "trajectoire tri-phasée", dans le sens de l'asservissement du secteur informel au secteur moderne. La première étape de salarisation, ou de mise au travail dans le secteur informel procurerait au secteur moderne une main-d'oeuvre déjà entraînée, rodée aux rythmes de l'activité. Le secteur informel réduirait le coût de formation de la main-d'oeuvre, en améliorant la rentabilité du secteur moderne (9). A l'autre bout du cycle de vie, le secteur informel prendrait en charge une main-d'oeuvre vieillissante, dont la productivité tendrait à s'émousser. Ce serait aussi pour l'Etat, l'occasion de ne pas remettre en cause un système de protection sociale limité (montant des prestations retraites dérisoires), le secteur informel assurant la survie d'une partie des classes d'âge élevées. C'est d'ailleurs la conclusion que tire B.LAUTIER, qui considère que la fixation dans le salariat à un horizon inférieur à la génération, interdit la naissance prochaine de l'Etat-providence en Amérique latine, tant il est lié à la généralisation du salariat, et à la stabilisation de celui-ci. En particulier, le type d'articulation formel-informel bloquerait la généralisation des retraites et de l'assurance chômage (10).

---

8) LOPEZ C.H., "Le secteur informel,..." op.cit.

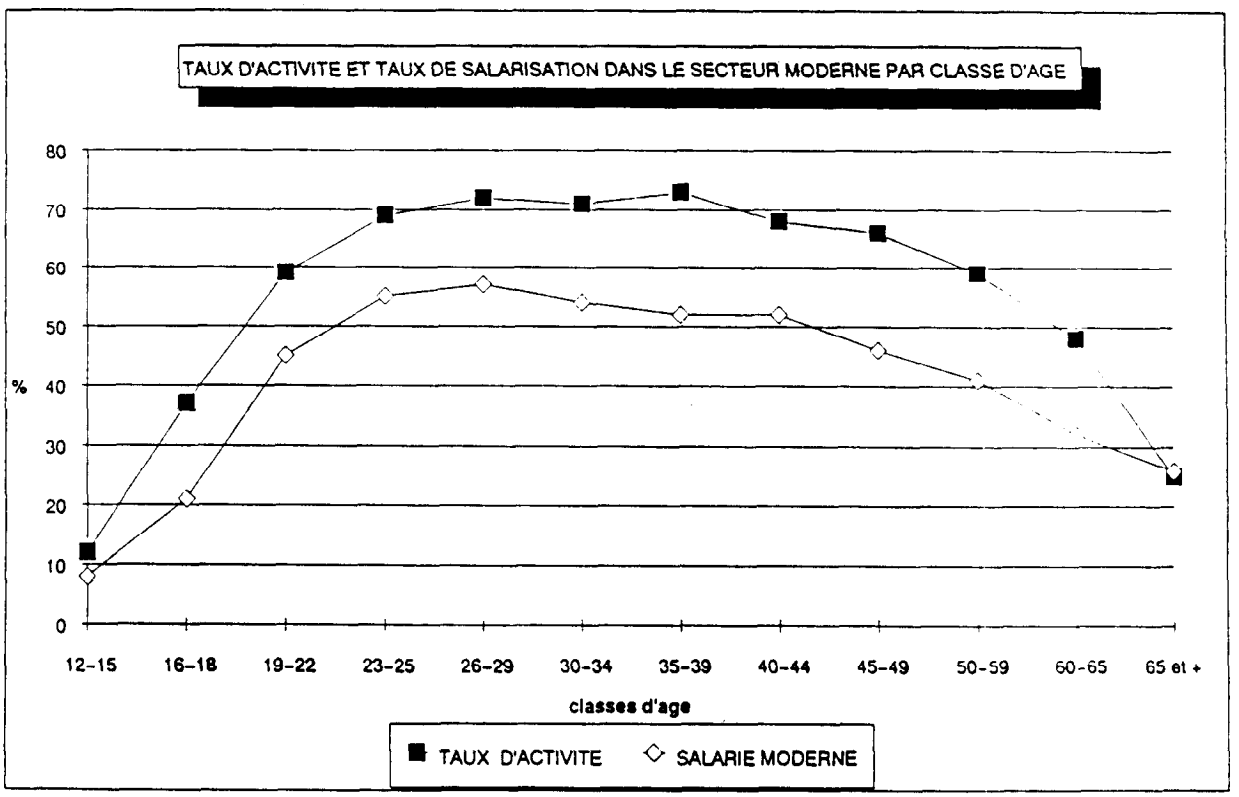
9) LOPEZ C. écrit notamment: "Ainsi donc, les jeunes dans leur grande majorité, commenceraient par le secteur informel, passeraient ensuite dans le secteur formel pour retourner finalement au premier à la fin de leur vie de travail". op. cit. p.124.

10) LAUTIER B., "Fixation restreinte dans le salariat,...", op.cit., p361.

Cependant, le glissement à une interprétation longitudinale des données transversales n'est pas nécessairement légitime. H.LOPEZ-CASTAÑO franchit le pas de manière un peu hâtive (11). On peut parfaitement imaginer un modèle où la trajectoire (dépendant du secteur informel-salarié du secteur moderne-indépendant du secteur informel) soit marginale, et compatible avec les données observées. Une des raisons premières de la fragilité de ces conclusions, provient de l'amplitude des variations des taux d'activité au cours du cycle de vie. La très forte similitude entre la courbe d'activité, et celle de la salarisation dans le secteur moderne, montre que certainement, la majeure partie des individus qui s'incorporent sur le marché du travail entre 19 et 30 ans, le font directement dans le secteur moderne.

GRAPHIQUE III-2.2

TAUX D'ACTIVITE ET TAUX DE SALARISATION PAR CLASSES D'AGE



Source: ENEU87, Mexico.

---

11) Son interprétation longitudinale de données transversales prête à équivoque. L'auteur tente de parer à cette critique par anticipation. Il a sans doute été sujet à ces remises en question, puisqu'une première version de son travail n'était pas ausi précautionneuse. Voir LOPEZ H.G., HENAO M.L., SIERRA O., "Sector informal: entronque económico y descconexión jurídico-politica con la sociedad moderna", in "El problema laboral colombiano", Informe de la misión CHENERY, t.2, Bogotá, 1987, pp.9-32.

Ce ne sont pas les contingents de travailleurs dépendants du secteur informel qui expliquent la croissance de la salarisation dans le secteur moderne, mais avant tout, la croissance des taux d'activité. Chez les plus vieux, on observe le phénomène inverse. La sortie du salariat s'accompagne d'un retrait massif d'activité. Les salariés du secteur moderne sont certainement ceux qui ont les plus grandes facilités pour se retirer du marché du travail, ayant bénéficié en moyenne d'emplois mieux rémunérés et protégés. Par ailleurs, il ne faut pas généraliser la stratégie de mise à son compte sur la fin de la vie, puisque "seulement" 24% des plus de 65 ans sont encore en activité.

Il faut aussi tenir compte des parcours professionnels, sensiblement différents, entre hommes et femmes. Pour certaines femmes, la mobilité a d'abord lieu entre situation d'activité et d'inactivité. Par exemple, des jeunes femmes, employées domestiques, souvent migrantes, ne le resteront que jusqu'à leur mariage. Elles se retireront alors du marché du travail, pour se consacrer à la reproduction domestique de l'unité familiale. Eventuellement, on les verra apparaître à nouveau sur le marché du travail, une fois que la pression exercée par l'accroissement du ménage et des charges familiales (éducation des enfants en particulier) se sera relâchée. Un dernier facteur qu'il ne faut pas négliger, c'est la mobilité directe à l'intérieur du secteur informel. Certains salariés ou aides familiaux peuvent accéder directement aux commandes de micro-unités, sans passer par le secteur moderne.

Le troisième argument tendant à relativiser les résultats sur la mobilité intersectorielle, est lié à la conjoncture économique. En période de crise, les groupes les plus fragiles, susceptibles d'être évincés du secteur moderne, sont justement les plus jeunes et les plus vieux. Les premiers ont des difficultés à s'intégrer sur le marché du travail formel. Les seconds peuvent être les premières victimes des procédures de licenciement. Cet effet de génération, lié à une mobilité de courte période, tend à minimiser la composante de cycle de vie que l'on croît observer.

IB - UN EXERCICE DE SIMULATION REMETTANT EN QUESTION LA DEMONSTRATION D'H.LOPEZ

Ces critiques de ce que nous avons appelé l'hypothèse d'H.LOPEZ peuvent être illustrées par l'exercice de simulation suivant. Notons que notre objectif dépasse la remise en question classique des données transversales lorsqu'elles sont utilisées pour fonder une analyse en termes de cycle de vie. Nous montrerons que, **même en acceptant de considérer la répartition par âge de la population active comme une seule cohorte, les conclusions tirées par H.LOPEZ sont fausses.**

Nous décomposerons la trajectoire modale à trois états, en deux étapes. La première considère le passage du statut de travailleur dépendant du secteur informel (salarié, aide familial ou apprenti) à celui de salarié du secteur moderne. Quant à la seconde, elle est caractérisée par le changement vers l'indépendance (petits patrons ou travailleurs à compte propre) dans le secteur informel.

D'abord, réécrivons les distributions pour les classes d'âge 15–19 ans (où le taux de salarisation informel est maximum), et 25–29 ans (où le taux de salarisation formel est maximum), en tenant compte des inactifs de la cohorte.

TABLEAU III-2.1
STATUT DES INDIVIDUS AUX CLASSES D'AGE 15–19 ANS ET 25–29 ANS

STATUT	CLASSES D'AGE (% sans les inactifs) 15-19 ANS	25-29 ANS	(% avec les inactifs) 15-19 ANS	25-29 ANS
SALARIES (secteur moderne)	45	73	16	52
DEPENDANTS (secteur informel)	52	15	19	11
INDEPENDANTS (secteur informel)	3	12	1	9
INACTIFS			64	28
TOTAL	100	100	100	100

Source: Calculs propres à partir de ENEU387, Mexico

En corrigeant du biais introduit par l'oubli des taux différentiels d'inactivité, on note que la part prise par les travailleurs dépendants du secteur informel aux jeunes âges est drastiquement réduite, puisqu'elle passe de 52% à 19%.

Pour la première phase, nous garderons grosso modo les hypothèses proposées par B.LAUTIER, sur les taux de passage entre catégories (12). Elles se résument à:

---

12) LAUTIER B., "Les liaisons à travers les trajectoires de mobilité des actifs", in "La girafe et la licorne: du secteur informel au système d'emploi.", Rapport de recherche, GREITD, MEN, Paris, 1990. La seule variante que nous introduisons, c'est de ne recruter aucun indépendant du secteur informel parmi les salariés du même secteur. ce qui a pour conséquence d'augmenter la probabilité de passage de dépendant du secteur informel–salariés du secteur moderne. Si nous avions suivi à la lettre les choix de B.LAUTIER, cette trajectoire aurait

- Les salariés du secteur moderne à 15-19 ans le sont encore entre 25 et 29 ans. Même chose pour les indépendants

- Les autres indépendants de 25 à 29 ans se recrutent parmi les inactifs de la période précédente.

- Tous les inactifs de 25-29 ans l'étaient à la période précédente.

- La moitié des travailleurs dépendants du secteur informel de 25-29 ans viennent de l'inactivité. L'autre moitié n'a pas changé de statut.

- Tous ceux qui étaient des travailleurs dépendants du secteur informel à 15-19 ans, et qui ont changé de statut, sont devenus des salariés du secteur moderne.

La dernière hypothèse technique a été retenue de façon à augmenter la probabilité de passage entre salariés du secteur informel et salarié du secteur moderne. Si tous les travailleurs dépendants de 25-29 ans l'avaient été à 15-19 ans, la probabilité aurait été au maximum de 8%. Ce qui réduisait d'emblée le modèle d'H.LOPEZ. Forts de ces hypothèses arbitraires, mais plausibles, on obtient la table de mobilité suivante.

TABLEAU III-2.2
TABLE DE MOBILITE DE LA COHORTE DE 15-19 ANS A 25-29 ANS

STATUT ANTERIEUR

STATUT ACTUEL	SALARIE (secteur moderne)	DEPENDANTS (secteur informel)	INDEPENDANTS (secteur informel)	INACTIFS	TOTAL
SALARIE (secteur moderne)	16	14		22	52
DEPENDANTS (secteur informel)		5		6	11
INDEPENDANTS (secteur informel)			1	8	9
INACTIFS				28	28
TOTAL	16	19	1	64	100

Source: Calculs propres à partir de ENEU387, Mexico

touché 10% de la cohorte au lieu de 14% (avec nos hypothèses favorables).

Finalement, avec un jeu de simulations a priori plutôt favorable à l'hypothèse d'H.LOPEZ, et pour la première phase du cycle de vie, seulement 14% d'une classe d'âge sont effectivement passés du statut de salarié ou d'aide familial du secteur informel à celui de salarié du secteur moderne. De toute manière, dans le meilleur des cas possibles, cette proportion n'aurait pu atteindre que 19% (13).

Intéressons-nous maintenant à la seconde phase du processus de mobilité. Le passage du salariat formel à l'indépendance dans le secteur informel est la dimension de la trajectoire postulée par H.LOPEZ la plus intéressante, dans la mesure où elle jouerait un rôle fondamental dans la dynamique du marché du travail dans les PED. En particulier, c'est elle qui fonde la thèse d'un système de sécurité sociale alternatif, et caractérise le mode gestion de la main-d'oeuvre des grandes entreprises en Colombie.

Nous choisirons comme classe d'âge de référence 25-29 ans (le taux de salarisation formel y est maximum) et 50-55 ans (la proportion d'indépendants est très élevée et les taux d'activité encore conséquents). Cette fois il faut corriger la répartition de la cohorte non seulement de l'inactivité mais aussi du taux de mortalité (14).

TABLEAU III-2.3
STATUT DES INDIVIDUS AUX CLASSES D'AGE 25-29 ANS ET 50-54 ANS

STATUT	CLASSES D'AGE (% sans les inactifs) et sans les morts		(% avec les inactifs) et sans les morts		(% avec les inactifs) et avec les morts	
	25-29 ANS	50-54 ANS	25-29 ANS	50-54 ANS	25-29 ANS	50-54 ANS
SALARIES (secteur moderne)	73	57	52	37	52	28
DEPENDANTS (secteur informel)	15	13	11	8	11	6
INDEPENDANTS (secteur informel)	12	30	9	20	9	15
INACTIFS			28	35	28	27
DECEDES					0	24
TOTAL	100	100	100	100	100	100

Source: Calculs propres à partir de ENEU387, Mexico

13) $P(Dep(inf)_{15-19}, Sal(for)_{25-29})^{max} = min\ [P(Dep(inf)_{15-19}, P(Sal(for)_{25-29}))] = min\ [19,52] = 19\%$

14) Le taux de mortalité a été calculé à partir de la table de mortalité des individus né en 1970. Nous avons négligé le problème de la mortalité entre 15-19 et 25-29 ans car il est très faible (<3% de la cohorte). ALBA H.F., "La población de México", El Colegio de México, México, 1976.

La proportion d'indépendants, qui atteint 30% de la population active des 50-54 ans, n'est plus que de 15% de la cohorte, prise dans son ensemble. Il y a donc bien une chute de la part des salariés du secteur moderne, et une augmentation notable des indépendants, mais ces variations n'affectent qu'une partie de la classe d'âge. Nous proposons deux jeux d'hypothèses sur les probabilités de transition.

Jeu d'hypothèses n°1:

- La moitié des indépendants de 25-29 ans sont devenus inactifs à 50-55 ans (ça peut être le cas de femmes dont les enfants ont acquis leur autonomie). Le reste est toujours indépendant.

- L'accroissement des indépendants est entièrement dû aux salariés du secteur moderne.

- Les travailleurs dépendants du secteur informel de 50-55 ans l'étaient à 25-29 ans. Les autres sont devenus inactifs.

- Les salariés du secteur moderne à 50-55 ans l'étaient à 25-29 ans.

Jeu d'hypothèses n°2:

- La moitié des salariés informels passent indépendants.

- Tous les indépendants restent indépendants.

- Un inactif sur dix devient indépendant.

- Le reste des indépendants à 50-55 ans vient du salariat moderne.

Le premier jeu d'hypothèse se présente comme un cas favorable au modèle d'H.LOPEZ. Tandis que le second limite les possibilités de passage: **salariés du secteur moderne --> indépendants du secteur informel.** Que ce soit l'hypothèse haute (jeu n°1) ou l'hypothèse basse (jeu n°2), elles stylisent des configurations de mobilité réalistes. Remarquons aussi, que nous avons implicitement supposé que le taux de mortalité est identique, quel que soit le statut. Cette approximation n'a sans doute pas d'influence sensible sur nos résultats.

Nous ne détaillerons pas le calcul des tables de transition (15). Mais les résultats finaux viennent relativiser les conclusions de H.LOPEZ. Dans le premier cas, **la trajectoire salariés du secteur moderne-indépendants caractérise 12% de la cohorte. La seconde solution ramène ce type de mobilité à 2%** (16). Recomposons l'ensemble des flux sur toute le vie active des individus. **La trajectoire tri-phasée aura été suivie par 3.2% suivant l'hypothèse haute, et par une proportion négligeable de la classe d'âge dans l'autre cas (0.5%).**

Pour tenter de "sauver" la thèse d'H.LOPEZ, tout en restant cohérent avec la réalité, on peut supposer que la probabilité de se mettre à son compte, après avoir été dépendant du secteur informel puis salarié du secteur moderne, est plus forte que pour les salariés du secteur moderne ayant un autre passé professionnel. Cette relation est justifiée, si on considère que ceux qui ont travaillé dans le secteur informel en début de vie active sont plus attirés que les autres par le type de relation de travail qui y prévaut. Considérons que cette probabilité est deux fois supérieure (17). **Alors, la proportion de la cohorte qui a successivement accédé aux trois états est de 5% ave le jeu 1 et de 0.8% avec le jeu 2.**

Ce qu'il faut retenir de cette simulation, dont l'objectif n'est qu'heuristique, c'est qu'en acceptant l'approximation méthodologique d'H.LOPEZ, la trajectoire qu'il considère comme affectant l'ensemble de la population active, n'en affecte en fait qu'une partie mineure (toujours moins de 5% d'une cohorte). Toujours en se plaçant sous l'axiome de base de sa démonstration (la coupe transversale donne une bonne représentation du cycle de vie), on montre que la rationalisation tirée de la généralisation de la trajectoire tri-phasée, en termes de fonctionnement du marché du travail, ne tient pas. Les conclusions auxquelles nous aboutissons ne sont pas spécifiques au cas mexicain, mais valent aussi, trait pour trait, dans les grandes villes colombiennes (18).

Par contre, le jeu d'hypothèses n°1 implique que 80% des indépendants du secteur informel à 50-54 ans proviennent du salariat dans le secteur moderne. Ce qui serait un phénomène majeur, caractérisant une forme d'articulation entre secteur formel et informel. Encore faudrait-il que le "paramétrage" que nous avons choisi s'approche de la réalité.

---

15) On peut trouver les résultats détaillés de cette simulation dans ROUBAUD F., "La mobilité professionnelle inter-sectorielle: les racines du secteur informel", Document de travail, ORSTOM, 1990.

16) L'intervalle de variation pour la mobilité Sal(for)-->Ind(inf) a pour bornes [0, 15%]. $P(Sal(for)_{25-29}, Ind(inf)_{50-54})^{max} = min\ [P(Sal(for)_{25-29}), P(Ind(inf)_{50-54})] = min\ [52, 15]$

17) Cette hypothèse s'écrit:

$P[(Sal(for)_{25-29}, Ind(inf)_{50-54}) / Dep(inf)_{15-19}] =$

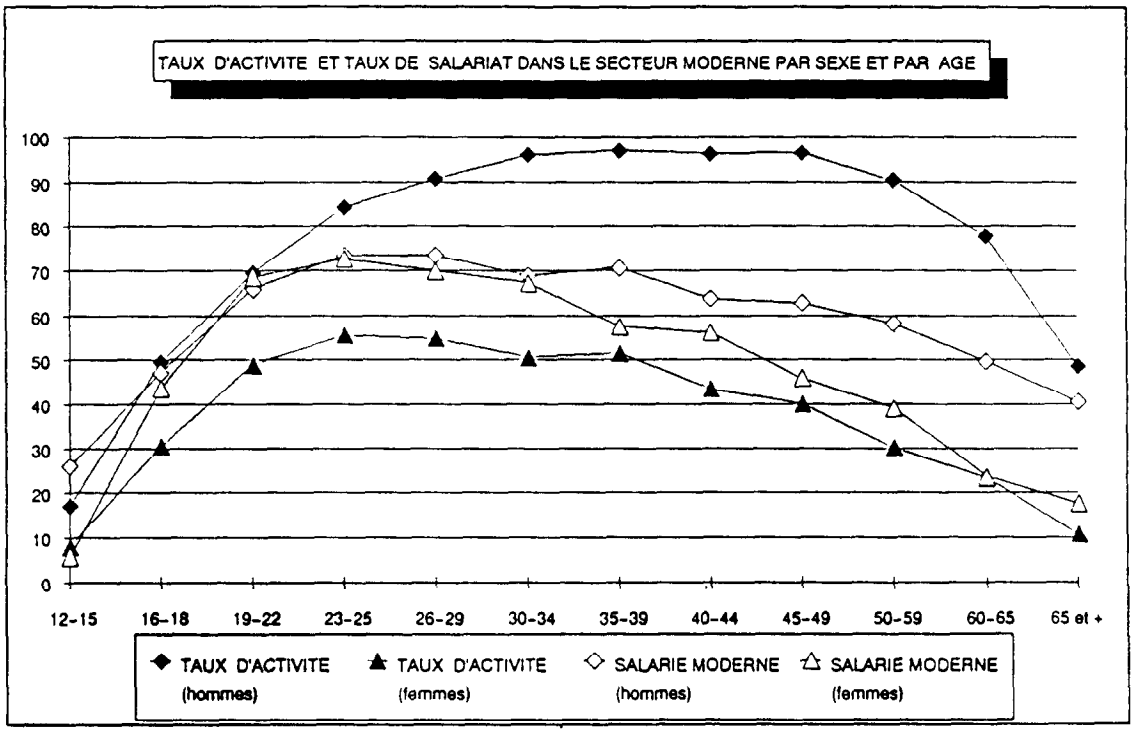
$2 * P[(Sal(for)_{25-29}, Ind(inf)_{50-54} / Dep(inf)_{15-19}]$

18) Les résultats de B.LAUTIER, à partir d'hypothèses similaires, sont très proches des nôtres. LAUTIER B., "Les liaisons à travers les trajectoires ...", op.cit., p.52.

La distinction hommes/femmes:

Les profils que nous avons obtenus, à partir des données globales sur le marché du travail, mettent en évidence **des trajectoires moyennes**, qui peuvent n'être représentatives d'aucun parcours professionnel effectivement réalisé. Ce problème d'agrégation, bien connu des chercheurs en sciences sociales sous le nom d'"**ecological fallacy**", prend toute son acuité lorsque la population étudiée présente de très fortes disparités. Or, les comportements d'activité, la mobilité professionnelle suivent des rythmes fondamentalement différents selon qu'on est un homme ou une femme. Les distributions de taux d'activité par âge et par sexe en sont une preuve. A 50-54 ans plus de 90% des hommes travaillent encore alors que seulement 30% des femmes exercent un emploi. Il convient donc de distinguer les étapes du cycle de vie suivant le genre des individus.

GRAPHIQUE III-2.3



Nous avons mené l'exercice de simulation précédent sur les deux sous-populations, avec l'intuition que la trajectoire tri-phasée pouvait être un phénomène spécifiquement masculin. En conservant les mêmes hypothèses sur les taux de passage d'état à état, il apparaît bien que **le modèle d'H.LOPEZ est plus pertinent chez les hommes.** Approximativement, ceux-ci sont deux fois plus nombreux à suivre les étapes du cycle professionnel décrit par l'auteur. Mais en aucun cas ce type de mobilité ne touche toute la cohorte. **La proportion des hommes qui auraient suivi le tempo: "dépendant du secteur informel-salarié du secteur moderne-indépendant du secteur informel" n'est jamais supérieure à 6% de la génération considérée.** Dans l'hypothèse la plus favorable, 76% des

micro-entrepreneurs du secteur informel à 50-54 ans sont originaires du secteur moderne, et 28% ont accompli les trois étapes [19].

TABLEAU III-2.4
RESULTATS DES SIMULATIONS DE MOBILITE SUIVANT LE SEXE
(en % de la cohorte)

STATUT		1ère. étape du cycle de vie Dep(inf)-Sal(for)	2ème. étape du cycle de vie Sal(for)-Ind(inf)		Mobilité tri-phasée			
					jeu 1		jeu 2	
			jeu 1	jeu 2	equiprob	2 prob	equiprob	2 prob
	HOMMES	17	16	6	4	6	1.5	2.3
	FEMMES	10	7	impossible	1.8	2.8	impossible	
	TOTAL	14	12	2	3.2	5	0.5	0.8

Source: Calculs propres à partir de ENEU387, Mexico. Equiprob suppose que tous les salariés du formel ont la même probabilité de devenir indépendants. 2 prob attribue une probabilité de passage deux fois plus grande aux originaires du secteur informel. Enfin, le jeu 2 pour les femmes est techniquement impossible, puisqu'il impliquerait un taux de passage négatif entre salariés "modernes" et indépendants.

Même en distinguant hommes et femmes, dont les comportements d'activité et les trajectoires de mobilité professionnelle n'obéissent pas aux mêmes déterminants, la simulation ne permet pas de faire apparaître la trajectoire tri-phasée comme réellement fondamentale.

II LA MOBILITE PROFESSIONNELLE DES INDEPENDANTS DU SECTEUR INFORMEL:

La partie précédente nous a simplement permis d'invalider les méthodes qui se fondent sur l'interprétation longitudinale de données en coupe transversales. Si le principe de la démonstration est erroné, en aucun cas, les thèses défendues par H.LOPEZ ne sont définitivement démenties. En toute rigueur, nous ne pouvons tirer de conclusion quant à la véracité des modélisations du marché du travail qui font de la mobilité professionnelle entre

---

19) Nous ferons deux remarques à propos de cette simulation distinguant hommes et femmes. D'abord, l'hypothèse consistant à négliger l'effet de génération provoque un biais différentiel entre les deux sous-populations. En particulier, la croissance des taux d'activité féminins conduit à des résultats plus "faux" dans le cas des femmes que dans celui des hommes. En second lieu, il faut tenir compte de la différence d'espérance de vie entre hommes et femmes. Ne disposant pas de tables de mortalité par sexe, nous avons supposé que 20% de la cohorte de femmes étaient mortes à 50-54 ans. Cette proportion atteint 27% pour les hommes.

secteur formel et secteur informel la clef de voûte du système d'emploi et de l'articulation entre les deux secteurs. Pour répondre à cette question, nous nous fonderons sur les données recueillies par l'Enquête Nationale d'Economie Informelle, qui comportait une batterie de questions sur ce thème.

Cette enquête représente la première source réellement représentative de l'ensemble des activités informelles au Mexique. Le secteur informel y est défini comme l'ensemble des unités de production qui emploient moins de six personnes, à l'exclusion des professions libérales, quelle que soit la forme prise par l'activité (ambulante, à domicile, ou dans un local spécifique). Réalisée par l'institut national de la statistique du Mexique entre décembre 1988 et février 1989, cette enquête se base sur un échantillon représentatifs de 2748 unités. La méthode utilisée est celle des enquêtes mixtes (couplage d'une enquête auprès des ménages sur l'activité et l'emploi, et d'un enquête auprès des établissements informels). Elle couvre sept zones urbaines parmi les plus importantes: México, Guadalajara, Monterrey, Puebla, León, ainsi que les villes frontières de Juárez et Tijuana (20).

Cette enquête n'ayant pas pour objectif spécifique l'étude de la mobilité professionnelle, elle reste un instrument imparfait pour l'analyse. D'abord, seuls les micro-entrepreneurs sont interrogés. Nous ne disposons pas d'informations pour les travailleurs dépendants (salariés et aides familiaux), qui représentent 33% de l'emploi du secteur. En second lieu, nous ne saisissons que les deux derniers emplois occupés, et non l'ensemble de la trajectoire dans sa totalité.

Compte tenu de ces restrictions, les questions auxquelles nous tenterons de répondre sont deux ordres. Premièrement, par quels mécanismes et à partir de quels types d'emplois accède-t-on au secteur informel. En second lieu, on essaiera de comprendre les raisons qui sont à l'origine de la création d'unités informelles. Pour certains, s'établir à son compte dans le secteur informel peut représenter une rupture dans leur trajectoire personnelle, illustrant la réversibilité du processus de salarisation en Amérique latine (21). En dernière analyse, on établira une typologie des formes de mobilité, et on mesurera ses conséquences sur les résultats économiques des unités informelles. En toile de fond, l'hypothèse d'H.LOPEZ sera toujours présente, et on cherchera à en tester la validité (ou tout autre modèle alternatif) à partir des données empiriques.

---

20) Pour plus de détail sur la méthodologie de l'ENEI, voir INEGI, "Encuesta Nacional de Economía Informal", Aguascalientes 1990.
21) LOPEZ C.H., op.cit.

IIA - L'ORIGINE SECTORIELLE DES INDEPENDANTS DU SECTEUR INFORMEL

Connaissant le type d'activité exercé par les indépendants du secteur informel avant que ceux-ci ne s'établissent à leur compte, on est en mesure d'analyser les flux de passage du secteur formel au secteur informel. En premier lieu, seulement 76% des micro-entrepreneurs étaient actifs avant de créer l'unité informelle qu'ils dirigent actuellement. Curieusement, la proportion d'anciens inactifs varie peu avec l'âge. En fait, le sexe correspond au véritable facteur discriminant. Si l'intégration sur le marché de l'emploi et le travail rémunéré est un statut incontournable pour les hommes, le parcours professionnel des femmes suit des rythmes plus complexes et multiformes, cadensés par les nécessités variables de la division sexuelle des tâches de reproduction de l'unité domestique. Succesivement, voire simultanément, ces femmes s'emploieront sur plusieurs fronts à la fois, sans que la frontière entre activité et inactivité, ou entre travail salarié et activités informelles, soit définitivement fixée.

L'absence d'expérience professionnelle préalable ne signifie pas nécessairement une intégration tardive sur le marché du travail. Ce constat, valable pour les femmes, ne l'est pas pour les hommes. L'immense majorité des hommes qui se sont directement installés à leur compte dans le secteur informel l'ont fait très jeunes. Mais ils y sont restés plus longtemps que les autres.

Ce qu'il faut mettre en exergue à ce propos, c'est la forte stabilité des emplois d'indépendants du secteur informel, contrairement à l'idée que ce secteur est générateur d'une rotation accélérée du personnel. L'ancienneté moyenne y dépasse 9 ans, voire plus de 20 ans pour les individus de plus de 40 ans. En fait, cette propriété vaut pour tout le secteur, puisque les travailleurs dépendants (salariés et aides familiaux) jouissent d'une longévité identique à celle des petits patrons ou des travailleurs à leur propre compte, à classes d'âge fixées. La précarité des résultats d'activité (piètre qualité des emplois), ne signifie pas précarité temporelle des emplois informels, mais se double au contraire d'une grande continuité. Il semble bien, qu'à l'instar de la Colombie, les emplois les plus stables sont ceux du secteur public et du secteur informel.

Le salariat comme toile de fond:

Nous délaisserons provisoirement les individus sans expérience professionnelle, pour nous focaliser sur l'origine de ceux qui ont occupé un autre emploi. Les résultats empiriques ne laissent planer aucun doute: le salariat est bien la base arrière de l'immense majorité des micro-entrepreneurs du secteur informel. 78.7% d'entre eux sont directement issus du salariat (et jusqu'à plus de 80% pour les patrons). L'hypothèse d'H.LOPEZ, sans être directement validée, redevient une option acceptable; pour le moins en ce qui concerne la seconde phase de la mobilité tri-phasée.

Dire que près de quatre micro-entrepreneurs sur cinq sortent des rangs du salariat, ne nous permet pas de juger la pertinence des conclusions d'H.LOPEZ. Encore faut-il savoir de quel salariat il s'agit. N'oublions pas que le secteur informel lui-même fournit un nombre non négligeable d'emplois salariés.

Pour bien comprendre la dynamique de la mobilité vers le secteur informel, c'est une combinaison des deux critères, statut et secteur, qu'il faut prendre en compte. Le constat est plus complexe que l'interprétation simplificatrice avancée par H.LOPEZ. Les salariés des grandes entreprises ne comptent finalement que pour un quart dans le recrutement des micro-entrepreneurs. Si l'on adopte le point de vue dualiste, en opposant au secteur informel le reste de l'économie, le dit "secteur moderne" est à la source de plus de la moitié des expériences professionnelles antérieures à la prise en charge d'activités informelles. En contrepoint, l'autre moitié provient du secteur informel. Mais les voies de la mobilité au sein du secteur informel sont multiples. Pour la majorité, on pourrait parler de trajectoire ascendante, puisqu'ils viennent du salariat informel, ou étaient des aides familiaux, et pâtissaient des conditions d'emplois les plus précaires de l'ensemble de la population active. La partie restante dirigeait déjà une unité informelle, et la reconversion est en général motivée par la faillite économique.

TABLEAU III-2.5

TYPE D'EMPLOIS EXERCE PAR LES MICRO-ENTREPRENEURS INFORMELS

STATUT ANTERIEUR

STATUT ACTUEL	PATRONS INDEPENDANTS	SALARIES 1 à 5 p.	SALARIES 6 à 100 p.	SALARIES > à 100 p	AIDES FAMILIAUX	NE SAIT PLUS	TOTAL
PATRONS	10.3	28.9	33.6	17.9	6.9	1.9	100 25.0
INDEPENDANTS	14.1	25.2	29.4	22.0	6.8	1.0	100 75.0
TOTAL	13.1	26.1	30.4	21.0	6.8	1.5	100 100

Source: Calculs propres à partir de ENEI88.89

Cycle de vie et conjoncture:

Existe-t-il deux voies différentes d'accès au statut d'indépendant du secteur informel, suivant l'origine salariale formelle ou informelle? L'âge au changement montre que les salariés du secteur moderne (grandes entreprises et PME) s'établissent à leur compte à 35 ans, tandis que les salariés du secteur informel franchissent le pas légèrement plus tôt. Mais la différence n'est pas statistiquement significative (22).

En fait, se superposent ici deux cycles différents. D'une part, il y a l'effet de la mobilité structurelle de longue période, liée au cycle de vie et à laquelle fait référence H.LOPEZ. Mais il faut aussi compter avec l'évolution conjoncturelle, consécutive au déclenchement de la crise économique depuis le début de années 80. Les modèles de type logit s'avèrent des instruments idoines pour isoler l'effet de cycle de vie de l'effet de génération.

On a cherché à estimer l'influence de l'âge au moment du changement et de la date au changement sur la probabilité d'être issu du salariat informel ou du salariat du secteur formel. En premier lieu, le modèle montre que les deux cycles temporels affectent différemment les salariés informels d'une part, des salariés des PME et des grandes entreprises de l'autre. Ces deux dernières catégories subissent les effets de la conjoncture et s'intégrent au secteur informel, suivant des modalités identiques.

---

22) le test d'égalité des moyennes donne un t de student inférieur à 1.5.

En ce qui concerne le cycle de vie, les anciens salariés du secteur moderne ont bien tendance à s'établir à leur compte plus vieux que leurs homologues informels, quelle que soit la période considérée. On interprétera ce phénomène de la façon suivante. Ce que peuvent attendre les salariés informels c'est essentiellement une formation sur le tas, les possibilités d'accumulation étant par nature limitées. Celle-ci est acquise relativement rapidement. Par contre, les salariés du secteur moderne mettent à profit leur situation pour accumuler une épargne qui servira de capital de base au moment de l'entrée dans le secteur informel. Cette stratégie nécessite plus de temps.

Quant à l'effet conjoncturel, il est très significatif. Les coupes sombres opérées dans l'emploi formel ont gonflé la part des jeunes salariés débauchés avant même d'avoir pu acquérir une ancienneté suffisante pour se mettre à leur compte. Non seulement les licenciements se sont multipliés, mais la chute des revenus a rendu plus attractif pour certains jeunes, dont l'avenir dans la grande entreprise n'était plus aussi prometteur, l'opportunité de s'établir. Le secteur informel joue bien le rôle d'amortisseur de la crise et de réceptable pour la population écartée du secteur moderne.

TABLEAU III-2.6
EFFETS DE LA CONJONCTURE ET DU CYCLE DE VIE SUR LA PROBABILITE D'ETRE ISSUS DU SALARIAT INFORMEL

Effectif = 1619 Log(vraisemblance)= -673.8 Test: $P(>X^2)=0.33$

DATE D'INSTALLATION	PROBABILITE ESTIMEE	PROBABILITE OBSERVEE	AGE D'INSTALLATION	PROBABILITE ESTIMEE	PROBABILITE OBSERVEE		TOTAL
avant 1982	42.1 ***	38.5	avant 25 ans	40.3 ***	37.5	1.9	100 25.0
après 1982	29.8	29.2	entre 25 et 40 ans	34.9 *	34.1	1.0	100 75.0
			après 40 ans	29.7	30.0	1.5	100 100

Source: Calculs propres à partir de ENEI88.89

Le commerce informel: un pôle d'attraction.

L'analyse en termes de branches met à jour la structure de mobilité qui amène à la sur-représentation des commerces dans le secteur informel. Alors que seulement 27% de ceux qui ont eu un autre emploi, l'exerçait dans le commerce, au point d'arrivée, le commerce informel absorbe 56% de l'emploi du secteur. En fait, toutes les autres branches fournissent des recrues au commerce informel. Celui-ci agit comme un pôle attracteur.

D'abord, les activités commerciales restent une option recherchée par ceux qui ont déjà une expérience dans ce domaine. Le taux de rétention qui atteint 79%, est largement supérieur à ce qu'on peut observer dans les autres branches. Ensuite, le commerce absorbe des contingents importants d'actifs venant d'autres horizons. Ainsi, 48% des ex-travailleurs de l'industrie qui ont choisi le secteur informel, le font dans le commerce.

Il existe deux types de flux qui font du commerce le réceptacle privilégié des transfuges vers le secteur informel. On pourrait parler de commerce informel à deux vitesses, chacun contribuant à sa croissance. Le premier type correspond à un micro-commerce de détail (vendeurs de cigarettes à l'unité, vendeurs ambulants dans le métro de Mexico, etc.), où viennent se réfugier les plus démunis des membres de la population active. Ne demandant pratiquement aucun capital de départ, il ne nécessite pas non plus de compétences spécifiques, contrairement aux activités industrielles ou de services. C'est typiquement cette composante qui va avoir tendance à se gonfler avec le développement de la crise (anti-cyclique). Le commerce du second type attire la frange la plus fortunée des actifs, parce qu'elle génère des taux de marge particulièrement élevés. Dans ce sous-secteur, il existe des barrières à l'entrée, un montant de capital initial qui est hors de portée de la plupart des actifs. Ces deux formes de commerce informel ont été identifiées par l'étude de la CANACO sur le commerce ambulant, où sont distingués les activités de subsistance et le commerce de "haute rentabilité" (23).

TABLEAU III-2.7

TABLE DE MOBILITE PAR BRANCHE

BRANCHE ANTERIEURE

BRANCHE ACTUELLE	AGRICULTURE	INDUSTRIE	CONSTRUCTION	COMMERCE	SERVICES	TOTAL
INDUSTRIE	12.9 3.1	37.1 65.5	9.4 3.8	10.2 14.2	10.0 13.4	19.4 100
CONSTRUCTION	5.2 8.8	1.3 16.2	20.2 57.6	0.8 7.6	0.9 8.8	2.7 100
COMMERCE	63.1 5.3	48.2 29.5	39.4 5.5	79.0 38.2	46.3 21.5	56.1 100
SERVICES	18.8 4.0	13.4 21.1	31.0 11.2	10.0 12.5	42.8 51.2	21.8 100
TOTAL	100 4.7	100 34.3	100 7.9	100 27.1	100 26.0	100 100

Source: Calculs propres à partir de ENEI88.89

23) Camara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO), "Economía informal: el comercio ambulante en la Ciudad de México", Segunda edición actualizada, dic.1988, 63p.

Si le commerce est l'activité informelle par excellence, l'industrie manufacturière est un véritable vivier qui nourrit la dynamique de reproduction du secteur informel. 34.3% des micro-entrepreneurs sont issus de l'industrie. Mais, seulement 37% d'entre eux ont cherché (ou ont pu) valoriser leur savoir faire en se mettant à leur compte. La dissymétrie entre le commerce, qui ne demande pas de compétences propres, et toutes les autres branches pour lesquelles il faut posséder une expérience spécifique, s'apprécie dans les taux "d'immobilité" (par branches). Plus de la moitié des activités manufacturières, du bâtiment ou des services informels sont dirigés par des individus ayant déjà une expérience préalable dans leur branche respective. Cette proportion atteint même les deux tiers dans l'industrie. Par contre dans le commerce informel, seuls 38% des micro-entrepreneurs sont formés à cet exercice.

L'expérience acquise dans le secteur moderne n'est pas valorisable dans le secteur informel

La table de mobilité par branches montre un taux de trajectoires stables égal à 46.8%. Un micro-entrepreneur sur deux a changé d'emploi en conservant son secteur d'activité d'origine. Cependant, cette stabilité n'est qu'apparente. Par exemple, un fonctionnaire de l'administration centrale qui s'établit à son compte comme mécanicien sera identifié par notre tableau comme un "immobile" (en termes de branches), alors que son changement de statut correspond à une véritable reconversion professionnelle. De la même façon une employée domestique qui crée un salon de beauté informel à domicile mobilise des ressources (financières comme techniques) qui dépasse l'horizon de son premier emploi. L'agrégation en quatre secteurs, par son manque de précision, nous masque la véritable dynamique des flux intra-branches.

Au delà de la mise en évidence de trajectoires privilégiées, la décomposition la plus fine des branches nous permet de tester le type de relations qu'entretient le secteur informel avec le secteur moderne. En présence d'une forte substituabilité, on devrait observer des taux de passage important, au sein d'une même activité, entre secteur informel et secteur formel. L'expérience professionnelle acquise comme salarié des grandes entreprises serait directement valorisable (c'est à dire, à la fois transférable et économiquement rentable) dans les micro-unités informelles. Cette forme de mobilité serait celle qui s'identifierait le mieux au modèle de H.LOPEZ, puisque le secteur moderne donnerait non seulement la possibilité à ses salariés de constituer une épargne nécessaire à "l'accumulation primitive", mais jouerait un rôle fondamental dans la qualification des futurs micro-entrepreneurs. Le transfert de valeur du secteur moderne vers le secteur informel transiterait par deux canaux, par deux formes de capital: le capital financier et le capital humain. En revanche, la prépondérance de trajectoires

inter-branches sera synonyme de complémentarité entre les deux segments de l'économie.

Nous nous sommes donc intéressés aux trajectoires, en prenant comme support la nomenclature d'activité la plus détaillée des enquêtes mexicaines, qui distingue 368 postes différents. A ce niveau de précision, la proportion des micro-entrepreneurs qui ont effectivement changé d'emploi, sans changer de branches, chute de 48.6% (lorsqu'on prend en considération quatre branches: industrie, construction, commerces, services) à 32%. En termes d'origine, la stabilité de l'activité touche en premier lieu la construction, puis l'industrie manufacturière. Les branches désagrégées qui recrutent en priorité des individus ayant déjà travaillé dans leur champ, sont par ordre décroissant: l'industrie de la chaussure, les produits du cuir, l'imprimerie, l'industrie du meuble de bois, la construction. Jusqu'à 96% des micro-entrepreneurs de la chaussure qui ont exercé un emploi antérieur l'ont fait dans cette même branche.

Seulement 7.7% des salariés des grandes entreprises (plus de 100 personnes) qui sont aujourd'hui indépendants se sont maintenus dans leur branche d'origine. Cette proportion s'accroît à mesure que la taille de l'entreprise était plus réduite, pour atteindre un maximum (48.6%) chez les ex-salariés du secteur informel. Cela signifie que la substituabilité entre le secteur moderne et le secteur informel est réduite au minimum. D'abord, parce que la structure par branches de ces deux secteurs est fortement dissemblable. Globalement, le secteur moderne se concentre dans les branches hautement capitalistiques, intégrant un niveau technologique avancé, tandis que le secteur informel prolifère dans les branches les plus intensives en main-d'oeuvre, requérant une division minimale du travail. Mais même dans les branches où plusieurs technologies coexistent sur le marché (industries textiles, de la chaussure, commerces, services de réparation, etc.), les salariés du secteur moderne ne peuvent pas valoriser leur expérience professionnelle dans le secteur informel. Ainsi, seulement 30.7% des salariés des grandes fabriques textiles se sont reconvertis dans la même branche d'activité, alors que ce pourcentage atteint 54.4% chez les salariés des entreprises de 6 à 20 employés, et 69.6% dans le secteur informel. Même dans la construction, où, quelle que soit la taille des entreprises, la division du travail est moins poussée, moins de 7% des salariés du bâtiment du secteur moderne ont continué dans le BTP.

Ce résultat s'explique bien par le mode d'organisation du travail et de la production qui caractérise l'entreprise moderne. Il est très difficile à un employé de banque ou à un fonctionnaire licencié de faire fructifier son expérience professionnelle dans le secteur informel. Aucun emploi ne requiert son type de qualification. Même dans la minorité des cas où des entreprises de tailles différentes se partagent le marché, l'employé du secteur moderne est mal préparé pour organiser les tâches productives d'une unité informelle. La division du

travail qui régit le procès de production dans les grandes entreprises tend à déqualifier la main-d'oeuvre, ne lui concédant qu'une compétence parcellaire, directement lié à un seul poste de travail. Par exemple, un ouvrier de l'industrie de la chaussure pourra être coupeur, monteur, ou chargé des finitions, mais sera incapable de dominer l'ensemble du cycle du produit, depuis la conception ou la copie du modèle, jusqu'à la vente de sa production. Sa dextérité à manoeuvrer des machines automatisées ne pourra être utilisée dans le secteur informel, dans la mesure où les technologies employées sont essentiellement fondées sur le travail. Le procès de travail taylorien, le "travail en miettes" inhibe la faculté d'adaptation de la main-d'oeuvre du secteur moderne.

Finalement, l'absence d'intégration verticale à l'intérieur de l'industrie manufacturière, qui est diagnostiquée comme un des principaux talon d'Achille des économies latino-américaines (24), doit être étendue au secteur informel. C'est sans doute un des point-clefs qui différencie le mode d'insertion du secteur informel mexicain dans le système productif national (absence d'expériences capitalisables), de la "spécialisation flexible" des micro-entreprises de certaines régions italiennes (25).

A contrario, le secteur informel semble jouer comme tremplin pour ses salariés, lorsqu'ils cherchent à s'établir à leur compte. Près d'un sur deux peut directement mettre en valeur sa formation professionnelle acquise sur le tas, dans une activité indépendante. Plus encore que les salariés informels, ce sont les aides familiaux qui marquent le taux de stabilité le plus élevé. Pour eux, à l'expérience directement transmise au sein de la famille au plus jeune âge, s'ajoute la possibilité d'hériter de l'outil de production sans avoir à se constituer une épargne préalable.

TABLEAU III-2.8

LES TRAJECTOIRES STABLES (EN TERMES DE BRANCHES) EN FONCTION DU STATUT ET DE LA TAILLE DE L'ENTREPRISE (% d'individus travaillant dans la même branche (368 postes))

STATUT ANTERIEUR

STABILITE	PATRONS INDEPENDANTS	SALARIES 1 à 5 p.	SALARIES 6 à 20 p.	SALARIES 21 à 100 p.	SALARIES plus de 100 p.	AIDES FAMILIAUX	TOTAL
%	20.8	48.6	37.0	23.0	7.7	69.0	24.4

Source: Calculs propres à partir de ENEI88.89

24) *LAUTIER B, "Fixation restreinte...", op.cit.*

25) *CEPAL, "El desarrollo de la pequeña y mediana empresa en el sistema industrial: el caso italiano.", Cuadernos de la CEPAL, n.57, Santiago de Chile, 1988, 112p.*

Confirmation du rôle mineur joué par le secteur moderne dans la qualification de la main-d'oeuvre du secteur informel

Lorsqu'on interroge les indépendants du secteur informel pour savoir où ils ont appris leur métier, à peine 4% déclarent s'être formés préalablement dans une grande entreprise. Si l'on ajoute à cette modalité, le fait d'avoir étudié dans une école professionnelle, les transferts directs de formation du secteur formel vers le secteur informel touchent moins de 10% des entrepreneurs informels. Contrairement à l'hypothèse d'Hugo LOPEZ, le secteur moderne ne joue qu'un rôle négligeable dans le processus de formation des travailleurs informels.

Toutefois il convient de ne pas surestimer la capacité du secteur informel à assurer l'apprentissage de sa propre main-d'oeuvre. Seulement 28% des indépendants informels ont acquis une compétence technique comme travailleurs dépendants du secteur. La grande majorité (59%) déclarent avoir appris seuls, par la pratique. Ces résultats montrent le danger de certaines politiques actuelles qui visent à transférer la prise en charge de la formation des jeunes, du système public vers le secteur informel. Ces politiques, si elles satisfont aux contraintes des programmes d'ajustement (réduction des dépenses publiques), sont fondées sur une vision trop optimiste d'un secteur informel assurant sa propre reproduction, et risquent d'entraîner un processus dramatique de déqualification.

IIB - LES RAISONS DE LA MOBILITE VERS LE SECTEUR INFORMEL

Maintenant que nous avons brossé un tableau relativement détaillé des mouvements de mobilité professionnelle vers le statut d'indépendant du secteur informel, et mis en évidence les lignes forces qui en règlent les flux, tentons de comprendre les raisons objectives, ou les motivations subjectives qui ont conduit à une telle structure. En particulier, on esssaiera de distinguer mobilité volontaire et mobilité subie. D'un côté, certains salariés des grandes entreprises ont été expulsés de leur emploi (licenciement, faillite des unités de production, etc.), et n'ont pas pu se réinsérer comme salariés d'un secteur moderne en crise. De l'autre, pour bon nombre de futurs micro-entrepreneurs, le salariat ne représente qu'un point de passage obligé de la trajectoire professionnelle, permettant de réunir les conditions matérielles nécessaires au processus "d'indépendantisation" (en l'absence de patrimoine).

En fait, la frontière entre ces deux formes de mobilité est assez floue. Notamment, le désir des jeunes actifs de s'établir à leur compte est a priori une revendication individuelle bien affirmée au Mexique (cf. le fameux "no me gusta que me griten", "je n'aime pas qu'on me crie après", qui apparaît si souvent dans les interviews). Mais, elle peut être volontairement entretenue par les grandes entreprises capitalistes, à partir d'un ensemble de mesures indirectes, plus ou moins articulées, comme un mode de gestion de la main-d'oeuvre spécifique des PED. C'est d'ailleurs la thèse soutenue par les auteurs qui parlent de fixation restreinte dans le salariat. Une politique de bas revenus, d'abaissement du différentiel de salaire entre secteur moderne et secteur informel, ou encore d'affaiblissement des gains liés à l'ancienneté, sont autant d'incitations à déserter l'entreprise. Incitations à s'établir à son compte d'autant plus efficaces que le terrain culturel s'y prête bien. On le voit, les mécanismes agissant sont extrêmement complexes, et nous essaierons d'en tracer les grands axes.

On distinguera deux types d'arguments invoqués. Ceux qui mettent en avant les contraintes de marché, où la structure de la demande de travail impose le secteur informel comme première ou seule alternative possible ("pas d'emploi dans le secteur moderne", "nécessité de travailler"). Et puis, ceux qui insistent sur les qualités propres de l'activité choisie, que ce soient en termes d'autonomie ("être indépendant"), de flexibilité du temps de travail ("horaires modulables"), ou même de perspectives de gains ("meilleurs revenus"). D'un côté, le secteur informel est le réceptacle des individus exclus (momentanément peut-être) du marché de l'emploi formel, et de l'autre, le secteur informel constitue un pôle attracteur du système productif mexicain, pouvant allier à la fois performances économiques et rythmes de travail assouplis.

Entre les deux, se situent les individus qui se sont mis à leur compte par "tradition familiale". Cette tradition qu'on perpétue, peut être jugée par certains comme une contrainte, imposant son inertie sur le choix des agents. Mais elle peut aussi être revendiquée par les "héritiers", comme mode privilégié de reproduction de la cellule domestique. Etant donné la configuration et les valeurs de la société mexicaine (rôle de la religion et surtout de la famille), la seconde branche de l'alternative nous paraît la plus pertinente.

Au niveau agrégé, l'image positive d'un secteur informel volontairement choisi, l'emporte largement sur la conception d'un secteur dépotoir. 45% des micro-entrepreneurs déclarent exercer leur activité par nécessité, ou parce qu'ils n'ont pas trouvé de travail dans une grande entreprise. Mais 62.2% affirment l'avoir choisi parce qu'il était plus attractif qu'un autre secteur. Plus encore, seulement 6.6% se sont contentés de ce travail, après avoir cherché dans des entreprises de plus grande taille. Par contre, 19.7% anticipent des revenus supérieurs

dans le secteur informel.

Ces résultats font tomber les modélisations traditionnelles (même les plus récentes) du marché du travail dans les PED, introduisant la segmentation secteur formel/secteur informel. Non seulement le secteur informel n'est pas un réservoir inerte de main-d'oeuvre à l'affût de la moindre opportunité dans le secteur moderne, mais en plus, une forte proportion d'entre eux anticipent des revenus supérieurs aux salaires perçus dans les grandes entreprises. Rappelons que ces anticipations ne sont pas totalement irrationnelles, puisque la structure des revenus entre les différents secteurs institutionnels de l'économie se superpose.

Il faut mettre en relation ces données sur les micro-entrepreneurs informels, avec ce que nous obtenions dans l'enquête pilote, cette fois sur l'ensemble des actifs informels (26). Au total, dans le bassin d'emploi de la ville de Mexico, fin 1987, 8% des informels appartenaient au secteur informel parce qu'ils n'avaient pas trouvé d'emplois dans le secteur moderne. Quel que soit leur statut, dépendant ou indépendant, quelle que soit l'aire urbaine considérée (capitale, grandes métropoles, villes moyennes, ou zones-frontière), moins d'un informel sur dix échoue dans ce secteur suivant la logique mise en avant par les modèles dualistes du marché du travail.

Finalement, le secteur informel semble bien doté d'une dynamique propre, étroitement associée à des propriétés économiques spécifiques. Il n'est pas le parent pauvre du marché de l'emploi au Mexique, au sens où il se définirait par tout ce qu'il ne possède pas (un ensemble d'attributs négatifs), en regard du secteur "moderne". Sa légitimation par une certaine fraction de la population active s'appuie sur des performances ou des valeurs, qui en fait dans la plupart des cas, une option de première main, et pas un moindre mal.

---

26) ORDAZ E., ROUBAUD F., "Encuesta piloto sobre el sector informal. Documento metodológico, presentación de tabulados y breve análisis", DGE, INEGI, Aguascalientes, 1989, chapitre VI, "Dificultades y perspectivas de los micronegocios, y los planes de sus trabajadores".

TABLEAU III-2.9
LES RAISONS DU CHOIX DES MICRO-ENTREPRENEURS EN FONCTION DE LEUR TRAJECTOIRE PROFESSIONNELLE

RAISONS INVOQUEES

	PAS DE TRAVAIL EN ENTRPRISE	MEILLEUR REVENU	HORAIRE FLEXIBLE	POUR ETRE INDEPENDANT	TRADITION FAMILIALE	PAR NECESSITE	AUTRES RAISONS	TOTAL
PATRONS	4.3	17.6	7.1	25.3	16.6	18.7	29.4	119.0
INDEPENDANTS	7.7	26.5	4.7	16.2	5.5	44.8	6.0	111.4
SALARIES 1 à 5 pers.	5.1	16.2	3.9	40.2	6.4	34.5	3.8	110.1
SALARIES 6 à 100 pers.	7.8	28.1	4.9	34.4	4.4	31.8	5.4	116.8
SALARIES 100 pers. et +	11.4	16.8	6.1	30.9	5.2	35.5	6.7	112.6
AIDES FAMILIAUX	6.2	11.5	3.1	23.6	39.7	27.2	3.3	113.7
INACTIFS	3.3	16.7	7.0	14.7	11.9	50.5	5.2	109.3
TOTAL	6.6	19.7	5.3	28.0	9.2	38.1	5.5	112.4

Source: Calculs propres à partir de ENEI88.89. Le total en ligne peut être > 100%, à cause des réponses à choix multiples.

III.-INFLUENCE DE LA TRAJECTOIRE PROFESSIONNELLE SUR LE REVENU DES MICRO-ENTREPRENEURS DU SECTEUR INFORMEL

Les performances économiques des anciens salariés du secteur moderne sont-elles supérieures à celles des ex-salariés du secteur informel ayant accédé à l'indépendance? Les individus qui changent de branches pour s'installer à leur compte pâtissent-ils d'un handicap face à ceux qui ont choisi de valoriser leur expérience professionnelle antérieure dans le même secteur d'activité? En cherchant à mesurer l'impact de la mobilité professionnelle sur le revenu des micro-entrepreneurs informels, c'est la question du rôle joué par le secteur moderne dans la dynamique de reproduction du secteur informel que nous abordons. L'identification et la quantification des facteurs explicatifs des performances économiques des activités informelles permettent d'estimer l'importance des transferts du secteur moderne vers le secteur informel; transferts de capital physique à travers l'épargne accumulée ou les crédits accordés en tant que salariés du secteur moderne; transferts d'expérience et de "capital humain". Bref, quel est le degré de dépendance du secteur informel

à l'égard de l'ensemble du système productif mexicain, transitant par le marché du travail.

Pour répondre à ces questions, nous avons retenu comme indicateur de la rentabilité économique des activités informelles, le revenu des entrepreneurs individuels. D'autres variables auraient pu être choisies, comme le montant de la production, de la valeur ajoutée, ou de l'excédent brut d'exploitation. L'analyse des fonctions de revenus nous a semblé la plus pertinente dans la mesure où, a priori, c'est bien son revenu que cherche à maximiser l'entrepreneur informel, afin d'assurer à sa famille le meilleur niveau de vie. De plus, les résultats obtenus à partir de ces différents indicateurs économiques sont sensiblement identiques à ceux fondés sur les revenus.

Les niveaux de revenus moyens montrent des différences significatives suivant le statut professionnel antérieur des entrepreneurs informels. Ce sont les anciens aides familiaux qui obtiennent les meilleurs revenus. Comme nous l'avons noté dans la seconde partie, ils ont hérité des unités informelles les plus rentables. Les stratégies patrimoniales familiales sont dans ce cas assez réussies, puisqu'elles leur assurent un revenu équivalent à trois salaires minimum, les situant dans le quartile supérieur des revenus d'activité de l'ensemble de la population active.

A l'autre extrémité du spectre des revenus, on trouve les anciens inactifs. Ce résultat tend à prouver l'importance de l'expérience professionnelle acquise, lorsqu'on cherche à s'établir à son compte. Cette catégorie qui constitue le segment le plus précaire du secteur informel, se décompose en deux groupes. D'abord et essentiellement, on y trouve des femmes d'âge intermédiaire (entre 30 et 50 ans) qui se situent aux marges du marché du travail. Elles alternent phases d'activité et d'inactivité au gré des besoins de l'unité domestique. Bien souvent, leur revenu ne constitue qu'un revenu d'appoint, en complément des ressources apportées par d'autres membres du ménage. Parfois aussi, elles ont dû se mettre au travail après la disparition du conjoint (ménage monoparental). Le second groupe issu de l'inactivité est formé par des jeunes faiblement qualifiés et sans expérience, qui entrent sur le marché du travail et n'ont pas réussi à s'insérer ailleurs, dans un secteur plus prometteur.

Si maintenant on s'attache à comparer les anciens salariés aujourd'hui à la tête d'unités informelles, qui rappelons-le constituent près des deux tiers de notre échantillon, ce sont les ex-salariés informels qui tirent le moins bien leur épingle du jeu. Plus que les anciens salariés des grandes entreprises, les salariés des PME (de 6 à 100 employés) réussissent mieux que les autres dans le secteur informel. On peut avancer quelques éléments d'interprétation. En premier lieu, ils disposent d'un avantage relatif par rapport à leurs homologues du secteur informel. Comme les conditions de rémunération du salariat sont une fonction croissante de la taille de l'entreprise et du niveau de scolarisation, ils ont pu accumuler une épargne non négligeable pour démarrer leur activité informelle. Relativement aux ex-salariés des grandes entreprises, leur avantage est d'un autre ordre. S'ils disposent d'un stock de capital inférieur au départ, ils sont plus à même de valoriser leur expérience professionnelle antérieure, suivant le schéma que nous avons décrit dans la partie précédente.

TABLEAU III-2.10

FACTEURS EXPLICATIFS DU NIVEAUX DE REVENUS DES ENTREPRENEURS INFORMELS EN FONCTION DE LEUR TRAJECTOIRE PROFESSIONNELLE

PRESTATAIRE	REVENU MENSUEL (1000$)	AGE (années)	SCOLARITE (années)	APPRENTISSAGE dans le sect. informel (%)	STOCK DE CAPITAL (1000$)	TAUX DE STABILITE (%)
ENTREPRENEURS	526	50.9	4.5	18.3	2972	20.8
SALARIES 1 à 5 pers.	497	43.2	4.9	53.8	1695	48.6
SALARIES 6 à 100 pers.	601	42.4	5.4	33.7	2990	31.5
SALARIES 100 pers. et +	543	43.2	7.0	19.7	3343	7.7
AIDES FAMILIAUX	669	38.7	6.2	68.7	6600	69.0
INACTIFS	407	42.1	5.1	0	2185	0
TOTAL	518	43.9	5.5	28.5	2714 100	24.4

Source: Calculs propres à partir de ENEI88.89

Enfin, les entrepreneurs informels qui étaient déjà à leur compte antérieurement représentent une des catégories dont les revenus sont les plus faibles. Il faut toutefois noter que c'est aussi la catégorie la plus hétérogène. Elle compte d'un côté d'anciens petits patrons informels en ascension sociale. Pour eux, le changement d'activité correspond à une mutation de croissance. En créant une nouvelle unité, ils cherchent à mobiliser un capital accumulé antérieurement vers des activités à haute rentabilité (dans le commerce établi notamment). Ils sont aujourd'hui des petits patrons informels et atteignent un niveau de rémunération équivalent à celui des ex-aides familiaux eux-mêmes devenus petits patrons. Le second groupe de ceux qui sont restés entrepreneurs informels est de loin le plus important. Ce sont des individus qui ont fait faillite et se sont reconvertis dans une nouvelle activité. Presque tous s'auto-emploient dans le secteur informel de subsistance, et survivent coûte que coûte avec un niveau de revenu proche de celui des ex-inactifs. Plus vieux et moins "éduqués" que les autres, ils n'arrivent pas à valoriser leur expérience professionnelle pour dépasser le stade de la reproduction simple. Leur faible capacité d'épargne donc d'accumulation se traduit par un stock de capital minimal.

Au delà des différences de revenus moyens en fonction du statut passé, il faut chercher à comprendre quels sont les mécanismes de formation du revenu des entrepreneurs informels. Par exemple, dans quelle mesure le différentiel de revenu entre ex-salariés du secteur informel et ex-salariés des grandes entreprises ne s'explique pas par un capital scolaire plus élevé chez ces derniers? Les bons résultats des anciens salariés du secteur moderne n'est-il pas dû à une propension plus forte de ceux-ci à investir les branches à haute rentabilité, dans le commerce notamment? Le fait d'avoir appris son métier dans une grande entreprise plutôt que de s'être formé sur le tas comme apprenti dans le secteur informel est-il un avantage décisif à l'heure de s'établir à son compte, comme le postule H.LOPEZ? Bref, quelle est l'influence spécifique de chaque facteur, et en particulier du statut d'origine, sur la formation des revenus des entrepreneurs informels?

L'estimation de fonction de revenu par les méthodes d'analyse de la variance permettent de répondre à cette classe de questions (27). Les variables que nous avons introduites dans l'équation sont celles qui sont le mieux à même d'expliquer les différences de revenus d'un individu à l'autre. Du côté de l'offre de travail, nous avons retenu le sexe des individus, leur niveau scolaire, et leur âge, comme une approximation de l'expérience professionnelle acquise au cours de leur vie active. Du côté de la demande de travail, nous

---

27) On peut trouver la méthodologie de ces techniques dans DEPARDIEU D., PAYEN J.F., "Utilisation d'un modèle linéaire sur les données de l'enquête structure des salaires 1978", EUROSTAT, n.spécial, 1984., pp.119-138.

avons pris en compte la branche d'activité, et la position dans l'entreprise (patrons employant des salariés, ou travailleurs à leur propre compte, seul ou employant de la main-d'oeuvre familiale non rémunérée). Le montant du capital avancé (au coût de remplacement) permet d'estimer la rémunération du capital. Enfin, pour mesurer l'impact spécifique de la mobilité, nous avons identifié quatre facteurs: la branche d'activité d'origine, le statut dans l'emploi antérieur, le mode d'acquisition du métier, et le fait d'être resté ou d'avoir changé de branche en s'installant à son compte. Deux types de variables à expliquer ont été retenues: le revenu total et le revenu horaire, tous deux exprimés en logarithme selon une formulation standard. La seconde équation permet de contrôler par le nombre d'heures travaillées, particulièrement hétérogène dans le secteur informel, engendrant des différences conséquentes de revenus. Nous ne commenterons que les résultats de l'estimation du revenu total, l'influence des principaux facteurs présentant de fortes similarités lorsqu'on considère le revenu horaire.

TABLEAU III-2.11

EFFETS PROPRES DE DIFFERENTS FACTEURS EXPLICATIFS SUR LE REVENU DES ENTREPRENEURS INFORMELS

Effectif = 2701 R2=0.31 RMSE=0.865

VARIABLES EXPLICATIVES	DIFFERENCES NETTES (%)	DIFFERENCES BRUTES (%)
ELASTICITE DU CAPITAL	0.46 ***	
SEXE		
masculin	72.6 ***	97.0
féminin	0	0
NIVEAU SCOLAIRE		
universitaire	69.6 ***	252.6
secondaire(2.cycle)	20.1 *	65.4
secondaire(1.cycle)	19.4 *	64.3
primaire	13.1 *	33.2
primaire incomplet	-	29.3
analphabètes	0	0
AGE		
nombre d'années	0.0447***	
(nombre d'années)	-0.0005***	
BRANCHE D'ACTIVITE ACTUELLE		
industrie	-	17.1
construction	16.1 *	6.0
commerce	15.7 ***	23.1
service	0	0
STATUT ACTUEL		
patrons	65.7 ***	121.9
indépendants	0	0

VARIABLES EXPLICATIVES	DIFFERENCES NETTES (%)	DIFFERENCES BRUTES (%)
BRANCHE D'ACTIVITE ANTERIEURE		
agriculture	-	26.9
industrie	-	36.3
construction	-	- 7.8
commerce	-	60.2
service	-	23.8
inactifs	0	0
STABILITE		
oui	20.3 ***	38.5
non	0	0
LIEU D'APPRENTISSAGE		
école technique	-	32.2
apprentis (sect.informel)	10.7 **	32.6
dans une grande entreprise	-	57.6
seul	0	0
STATUT ANTERIEUR		
indépendant	-	28.9
salarié du secteur informel	-	22.0
salarié des PME (6 à 100 p.)	12.8 *	47.4
salarié des grandes entrep.	-	33.2
aide familial	-	64.3
inactif	0	0

Source: Calculs propres à partir de ENEI88.89

MODE DE LECTURE: Pour la ligne masculin par exemple, il faut lire: le fait d'être un homme apporte un supplément revenu de 65.9%, toutes choses égales par ailleurs (différence nette). La différence brute de revenu entre hommes femmes est de 97%. Les modalités de référence sont notés 0. Les étoiles représentent les seuils de significativit ** 1%, *** 1%.). Lorsque la modalité n'est pas significative, le coefficient sera noté - .

L'analyse des effets spécifiques de chaque variable, toutes choses égales par ailleurs, donnent des résultats satisfaisants. La part de variance expliquée atteint 31%, soit un niveau comparable aux résultats obtenus en général sur données individuelles. Dans la plupart des cas, les différences nettes de revenu, propre à chaque facteur, tendent à être plus faibles que les écarts observés sur le revenu brut. Certaines variables même ne sont plus significatives.

Le montant de capital apparaît comme la variable la plus significative, avec une élasticité par rapport au revenu de 0.46. Le niveau de formation scolaire influe positivement sur le montant des revenus du secteur informel. On peut interpréter les chiffres comme des rendements de l'éducation. En effet, le revenu des entrepreneurs informels rénumère non seulement le travail fourni, mais aussi le capital avancé. L'introduction du facteur capital dans l'équation permet d'isoler ce qui revient spécifiquement aux revenus du travail. Le fait que les patrons continuent à percevoir une rémunération substantiellement supérieure aux travailleurs à leur compte (+65.7%), montre que ces deux catégories ne se démarquent pas seulement par le montant des immobilisations.

Nous ne commenterons pas en détail tous les résultats, pour nous pencher plus spécialement sur l'influence des variables de trajectoire. L'effet le plus significatif est obtenu lorsqu'un individu est resté dans sa branche d'origine. L'expérience professionnelle acquise dans l'emploi antérieur procure un supplément de revenu spécifique d'environ 20%. Par contre, les écarts de revenus en fonction de la branche d'origine ne sont que des effets de structure. Ils n'exercent aucun effet propre. De la même manière, le statut antérieur ne joue pas directement pour apporter une meilleure rémunération, sauf dans le cas des salariés des PME. Ceux-ci semblent plus efficaces pour valoriser leur savoir-faire.

Si les anciens salariés des grandes entreprises ont un revenu brut supérieur à leurs homologues issus du secteur informel, ils le doivent à leur niveau d'éducation scolaire et au montant du capital monétaire qu'ils ont pu investir dans l'activité informelle, mais pas à une compétence technique particulière que leur aurait donné leur passage dans le secteur moderne. Ce résultat est confirmé par l'influence du lieu d'apprentissage. Les entrepreneurs qui déclarent avoir acquis la maîtrise de leur métier dans une grande entreprise ne s'en sortent pas mieux que ceux qui ont appris seuls, par nécessité, ou dans une école professionnelle. Par contre, ceux qui ont appris sur le tas dans le secteur informel tirent leur épingle du jeu, et obtiennent un supplément de revenu de 10%.

CONCLUSION:

Cet article aboutit à un certain nombre de conclusions quant à la dynamique du secteur informel, et par là, sur le fonctionnement du marché du travail dans son ensemble. D'abord la thèse dualiste de segmentation stricte des marchés n'est pas pertinente. C'est l'hypothèse de base sous-tendant ce type de modèle qui tombe. Seule une infime minorité de la main-d'oeuvre s'est résignée à intégrer le secteur informel après avoir tenté sa chance auprès des grandes entreprises. Plus grave encore pour le modèle dualiste, pour certains, l'espérance de gains dans le secteur informel dépasse l'anticipation de salaire dans le secteur moderne. Le secteur moderne n'est pas, et n'a jamais été, l'horizon idéalisé vers lequel tendrait la main-d'oeuvre des PED.

Mais s'il existe des flux structurels de population active entre secteur moderne et informel, les trajectoires de mobilité ne suivent pas le profil à trois étapes, stylisé par certains auteurs. En particulier, une composante importante de la main-d'oeuvre ne sort jamais du secteur informel, et transforme ce secteur comme un "espace positif", synonyme de qualification et d'ascension sociale.

L'étude des flux de mobilité et des mécanismes de formation des revenus nous amène à douter des interprétations fonctionnalistes du rôle du secteur informel dans le système d'emploi urbain. En particulier, les possibilités de valorisation d'une expérience professionnelle acquise dans le secteur moderne sont infimes. Seule la capacité d'épargne des salariés des grandes entreprises peut leur servir d'atout à l'heure de s'établir à leur compte.

Par conséquent, les politiques de compression de la masse salariale dans le secteur moderne mises en oeuvre par les programmes d'ajustement structurel peuvent avoir un double effet négatif sur le secteur informel. D'abord, ces politiques réduisent la demande adressée au secteur informel par les employés du secteur moderne. Ensuite, les réductions de salaire limitent drastiquement leur capacité d'épargne, et par là, détruisent le seul garde-fou qui leur permettait d'éviter de végéter dans le secteur informel de subsistance.

CHAPITRE III-3

FORMATION DU REVENU DES MENAGES ET REPARTITION DES TACHES

INTRODUCTION

Dans le chapitre III-1, nous avons mis en relation les jeunes actifs avec leurs parents (essentiellement le chef de ménage), pour étudier les mécanismes de la reproduction sociale, et le rôle qu'y joue le secteur informel. Cette perspective diachronique, de mobilité professionnelle inter-générationnelle, peut être modifiée en changeant d'unité d'analyse. Par une "mise à plat" dans le temps, on retiendra en coupe synchronique, le ménage dans son ensemble, et non plus les seuls individus comme facteur explicatif des stratégies d'insertion sur le marché du travail. La répartition des tâches entre les différents membres du ménage, l'exercice d'un emploi, le choix des "combinaisons productives" entre différents secteurs et professions, peuvent être interprétés comme autant d'éléments concourant à la reproduction de l'unité familiale, ou plus largement de l'unité domestique (dans le cas de ménages composites). Le ménage devient alors le noeud central en fonction duquel se prennent les décisions individuelles d'appartenir à tel ou tel secteur du marché du travail. Par exemple, l'inactivité des femmes n'est possible que s'il existe d'autres membres apportant un revenu permettant de satisfaire un certain niveau de consommation.

En sens inverse, le chef de ménage ne peut se consacrer à un emploi rémunéré à plein temps, que si l'ensemble des travaux domestiques sont pris en charge par ailleurs, soit par le conjoint, soit par d'autres membres du ménage, ou par le recours à une employée domestique. La rentabilité, voire l'existence même d'un grand nombre d'activités informelles repose sur la mobilisation de la main d'oeuvre familiale, faiblement ou non rémunérée. La poursuite des études des jeunes appartenant à des familles pauvres, engagées dans le secteur informel, est conditionnée par leur financement à travers une participation accrue dans l'unité de production familiale. Il n'est donc pas possible de comprendre les structures du marché de l'emploi, le rôle du secteur informel, ou la dynamique des revenus, sans inscrire les caractéristiques individuelles de chacun dans le cadre plus large du type de ménage auquel il appartient. Il s'agit donc pour nous, en suivant une voie ouverte par WOORTMANN à Brasilia, non pas de considérer le rôle de l'unité familiale dans la logique de reproduction du capital, mais d'analyser les articulations entre secteurs informel et formel, qui contribuent à la reproduction de l'unité domestique (1).

---

1) WOORSTMANN A.A.W., "A Família Trabalhadora", Ciencais Sociais Hoje, ANPOCS, Ed. Cortez, Brasilia, 1984, p.72. Cette position méthodologique est aussi adoptée par V.ESPINOSA, lorqu'il cherche à comprendre les stratégies économiques des familles vivant dans des communautés urbaines à faibles revenus. ESPINOZA V., "Familia y Economías Informales en Comunidades Urbanas de Chile", SUR, Centro de Estudios Sociales y Educación, Santiago, 1989, 23p.

Nous nous garderons de faire du ménage un organe de planification centralisée, où toutes les décisions sont concertées en vue d'un objectif unique et commun à tous. Le fait de partager le même toit, d'appartenir à une même famille, ou de mettre en commun une partie de ses ressources, n'implique pas que la liberté de chaque acteur soit réduite à néant. Si un certain niveau de concertation minimale doit être en général atteint pour assurer la stabilité, ou simplement éviter la désagrégation du ménage, il laisse la place à des zones de conflits, à la subsistance de stratégies purement individuelles, entrant éventuellement en contradiction avec les choix d'ensemble de l'unité domestique. Par exemple, le budget du ménage n'est pas nécessairement égal à la somme des rémunérations de chacun. Tous les revenus ne sont pas toujours mis en commun, puis redistribués en fonction des besoins du ménage. Il n'est pas rare que le chef de famille ne donne à sa femme, chargée de la logistique des dépenses de consommation, qu'une partie de son revenu, gardant une certaine somme (souvent inconnue de sa femme) pour ses activités extérieures. De la même façon les enfants actifs peuvent ne pas contribuer aux frais communs, en utilisant leur salaire à des fins strictement personnelles (2).

L'hypothèse centrale que nous allons explorer ici cherche à mesurer le degré d'autonomie du secteur informel. Quelles sont les articulations qui existent entre les différents secteurs institutionnels, et qui passent par l'origine du revenu du ménage. Le secteur informel génère-t-il un revenu d'appoint apporté par la main-d'oeuvre secondaire du ménage, pour compenser la faiblesse des salaires dans le secteur moderne? Ou au contraire permet-il à lui seul la reproduction d'un certain nombre de familles. Quel type de combinaisons observe-t-on entre les différents membres actifs du ménage (distribution fonctionnelle de la répartition inter-sectorielle), et quels types d'avantages en sont tirés? En particulier, nous chercherons à savoir si le ménage est le lieu de mécanismes de compensations qui permettent de pallier les déficiences entraînées par l'insertion dans le secteur informel (inexistence de la protection sociale, déficit de revenu).

Donc, au delà des aspects micro-économiques explicitant les stratégies des acteurs pour faire face à un marché du travail déprimé, cette analyse de la formation du revenu des ménages s'inscrit dans notre problématique plus ambitieuse qui cherche à comprendre le rôle joué par le secteur informel dans l'économie nationale mexicaine.

---

2) C'est ce que montrait notre premier entretien (cf.introduction). Voir aussi ROBERTS, B., "Employment structure, life cycle and life chances formal and informal sectors in Guadalajara", in "The Informal Economy: Studies in Advanced and less Developped Countries", Ed. by PORTES A., CASTELLS M., BENTON L.A., The John Hopkins University Press, Baltimore and London, 1989, pp..41-59.

Dans une **première partie**, nous décrirons les caractéristiques structurelles du marché de l'emploi, qui passent par la diversification des sources de revenus des ménages. Puis dans **un second temps**, en organisant la logique de reproduction de la force de travail du ménage autour du rôle central joué par son chef, nous tenterons de comprendre comment les ménages peuvent s'auto-organiser en situation de crise du marché du travail. Enfin, dans **une troisième partie** nous nous intéresserons à la dynamique d'ajustement. Nous montrerons comment les ménages se sont adaptés aux conditions macroéconomiques sur la période courant du second trimestre 1986 au dernier trimestre 1989.

I.- CARACTERISTIQUES STRUCTURELLES DU MARCHE DU TRAVAIL

Si au niveau des individus, la répartition par secteur institutionnel présente une certaine limpidité, puisqu'il existe une adéquation parfaite entre secteurs et individus (si l'on exclut les cas de pluri-activités, qui on l'a vu, sont peu fréquents au Mexique), cette propriété disparaît lorsqu'on se place au niveau du ménage. La carte de la composition sectorielle de l'activité des ménages est singulièrement opaque. Cette opacité traduit le fort degré d'imbrication entre secteurs, au sein même des ménages. Plus d'un tiers des ménages ont un pied dans plusieurs secteurs à la fois. C'est une preuve de l'hétérogénéité des formes d'insertion professionnelle, et de la diversification des sources de revenus. Toutes les associations se rencontrent, bien qu'elles ne soient pas équiprobables.

Globalement, le SNE est moins souvent associé aux autres secteurs que ceux-ci ne le sont entre-eux. C'est une marque de la relative marginalité de ce secteur. Le fait qu'un membre du ménage y appartienne rend moins probable l'éventualité pour d'autres de lui échapper. Les ressources de diversification des ménages liés au secteur informel sont limitées. Cette relative "mise à l'écart" du SNE s'inscrit dans une structure générale où joue un véritable effet de proximité. Nous avons déjà vu que les quatre secteurs institutionnels s'ordonnent sur une échelle uni-dimensionnelle étalonnant la qualité des emplois offerts. On trouve en haut de cette hiérarchie, le secteur public et celui des grandes entreprises du secteur privé, tandis que le SNE est le lieu de l'espace économique où la situation des actifs est la plus dégradée; les PME occupant une position intermédiaire. Les mécanismes de formation du revenu des ménages qui alimentent et orientent les flux de main-d'oeuvre sur le marché du travail respectent cette hiérarchie des secteurs.

L'hétérogénéité des formes d'insertion professionnelle se diffuse par capillarité. Ainsi, lorsqu'un membre du ménage appartient au secteur public, il est deux fois plus probable qu'un autre travaille dans les grandes entreprises ou exerce dans une PME, qu'il soit embauché, ou génère son propre emploi dans le SNE. Réciproquement, s'il existe une personne dans le SNE, les autres auront tendance à investir en priorité le même secteur, puis par ordre décroissant, les PME, les grandes entreprises et le secteur public. Le SNE est donc à la fois un refuge pour les individus les moins bien armés pour affronter la concurrence sur le marché du travail, et, pour la main-d'oeuvre des autres secteurs, une valeur "repoussoir" qui n'est mobilisée qu'en dernier recours.

On peut parler d'asymétrie entre secteur formel et secteur informel, au niveau de la composition du revenu des ménages. Si 62.4% des ménages comprenant des travailleurs du SNE ont besoin de revenus tirés d'autres secteurs, seulement 19.1% des ménages intégrant des actifs des PME, des grandes entreprises ou du secteur privé ont besoin du SNE pour assurer leur reproduction. Dans cette perspective, le secteur informel est bien en situation d'intégration dépendante sur le marché du travail, comme le formule U.AYALA à propos de la Colombie (3). Par contre, le marché du travail à Mexico en 1987 est plus "dichotomique", que dans les grandes villes colombiennes dix ans plus tôt. Le secteur informel y est relativement plus indépendant et marginalisé.

Si l'on s'intéresse non plus aux cas d'associations, mais aux ménages de "type pur", le jugement subjectif que l'on porte sur l'hétérogénéité peut être inversé. Puisque si un tiers des ménages possèdent des membres dans différents secteurs, cela signifie que les deux autres tiers sont entièrement intégrés à un secteur particulier. Evidemment, les combinaisons de secteurs sont directement fonction du nombre d'actifs par ménage. Par exemple, les ménages mono-actifs sont par définition mono-sectoriels. Or ceux-ci pèsent d'un poids prépondérant sur la structure des ménages par nombre d'actifs. 42.2% des ménages ne bénéficient que d'un seul revenu d'activité. Aussi les conclusions du type "**si les deux adultes**

---

3) AYALA U., "Hogares, participación laboral e ingresos", in "El problema laboral colombiano", Informes de la misión CHENERY, Ed. OCAMPO J.A. et RAMIREZ M., Bogotá, nov.1987, t.1, p.157. D'après les chiffres de l'enquête "Empleo y probreza" de 1977, réalisée par le CEDE, dans les grandes villes colombiennes, 25% des ménages ne disposent que de revenus du secteur informel, 37% de revenus du secteur formel et 38% combinent les deux. Ces chiffres ne sont pas directement comparables avec les nôtres (la définition du secteur informel n'est pas la même) mais le résultat que l'on peut avancer est que le secteur informel mexicain est moins dépendant que le secteur informel colombien, du secteur formel. Suivant qu'on retient le seul SNE, ou qu'on y inclut aussi les PME, pour définir le secteur informel, les chiffres cités plus haut deviennent dans le cas mexicain (resp.): 11, 72, 17 (=100%), ou 36, 39, 25 (=100).

ont environ 35 ans, la probabilité la plus forte, dans une ville comme Medellin, est que l'homme sera employé dans une industrie grande ou moyenne, la femme dans une industrie moyenne ou petite ou un commerce, le fils étant apprenti dans une micro-entreprise, et que les ascendants seront travailleurs indépendants" (4), relèvent plus de la parabole mythique visant à éclairer la "transparente complexité du réel", que de la situation effective sur le marché du travail.

En fait, la diversification des sources d'emploi est relativement limitée puisque les trois quart des ménages ne peuvent compter que sur une ou deux personnes pour apporter les bénéfices de leur activité. Moins de 5% des ménages sont composés de plus de quatre actifs. Dans ce cadre, on notera qu'à mesure que le nombre d'actifs augmente, l'importance relative prise par le SNE et surtout par les PME tend à croître. Ce résultat est en partie la conséquence d'une structure familiale plus étendue dans le cas de ces deux secteurs, ainsi que de l'existence d'entreprises familiales qui mobilisent plusieurs membres du ménage. Mais la similitude entre le SNE et les PME s'arrête là. Comme on peut le voir sur le tableau III-2.1, les PME peuvent être un secteur suffisamment rentable pour tolérer que tous les membres d'un même ménage, quand ils sont nombreux, en dépendent. Par contre, le SNE doit s'appuyer sur d'autres secteurs plus rémunérateurs pour pouvoir nourrir les familles nombreuses qui le composent. Lorsqu'il y a plus de trois membres actifs, la proportion de ménages complètement intégrés dans le SNE devient négligeable. Il faut y voir le double effet de la taille réduite des unités économiques (domination de l'auto-emploi dans le SNE) et des conditions peu rémunératrices dans ce secteur.

---

4) LAUTIER, B., "La girafa ...", op.cit., p.23.

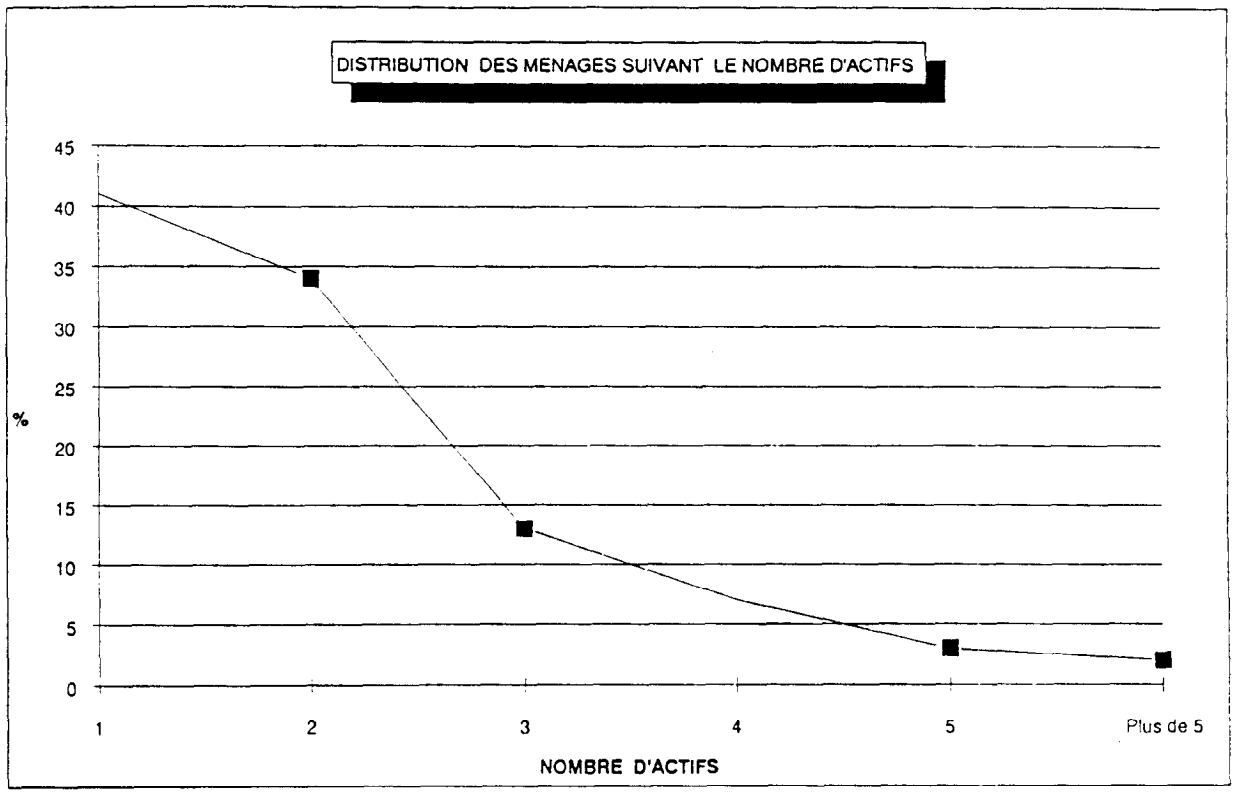
TABLEAU III-3.1

COMBINAISONS DE SECTEURS INSTITUTIONNELS AU SEIN DES MENAGES SUIVANT LE NOMBRE D'ACTIFS

MENAGES / COMBINAISONS	1 actif	2 actifs	3 actifs	4 actifs	5 actifs	+ de 5 actifs	TOTAL
SECTEUR PUBLIC	27.5	15.9	4.4	4.6	2.7	1.5	17.9
GRANDES ENTREPRISES	27.6	10.1	3.7	1.2	0	3.0	15.6
PME	28.2	14.3	10.6	6.5	10.6	4.5	18.9
SNE	16.7	8.1	9.2	3.5	1.8	0	11.2
SECT.PUBL. GRAN.ENTR.	#	11.0	6.5	6.9	6.2	1.5	5.2
SECT.PUBL. PME	#	9.1	11.5	8.9	8.9	6.0	5.5
SECT.PUBL. SNE	#	6.1	5.0	1.9	5.3	1.5	3.0
GRAN.ENTR. PME	#	10.6	13.5	13.1	7.1	9.0	6.5
GRAN.ENTR. SNE	#	6.6	7.1	9.2	2.6	3.0	3.9
PME SNE	#	8.1	11.3	13.9	9.7	13.5	5.6
PLUS DE 2 SECTEURS	#	#	17.3	30.4	45.1	62.0	6.8
TOTAL	100 42.2	100 33.1	100 13.2	100 6.6	100 2.9	100 2.0	100 100

Source: Calculs propres à partir de ENEU387, 3937 ménages.

GRAPHIQUE III-3.1



Finalement, lorsqu'on raisonne à l'échelle du ménage, et non plus en considérant les individus isolément, l'osmose entre les secteurs institutionnels semble se faire avant tout entre les trois secteurs les plus formels de l'économie, à l'écart du SNE. Alors que moins d'un quart des ménages dépendent (entièrement ou partiellement) du SNE, plus d'un tiers des unités de consommation ont au moins un membre dans un des autres secteurs. Le dernier point que nous mentionnerons au sujet des formes d'insertion de la main-d'oeuvre des ménages sur le marché du travail, est la faible part prise par ceux pour qui les sources d'emploi mobilisent plus de deux secteurs. Moins de 7% des ménages sont dans ce cas, quand l'univers des possibles atteint 25% (proportion de ménages comprenant plus de 2 actifs).

Bien évidemment la structure des emplois que nous avons mise à jour au niveau des ménages est génératrice d'une certaine combinatoire du montant des revenus des unités de consommation. Si on fait exception de ménages mono-sectoriels, qui par définition tirent l'ensemble de leurs ressources monétaires d'un seul secteur, le SNE apparaît systématiquement comme une source de revenu d'appoint. Cependant son poids économique n'est pas négligeable, puisqu'il compte pour plus d'un tiers. Son importance a tendance à augmenter, à la mesure de la faiblesse du revenu moyen distribué dans le secteur auquel il est associé.

Ce constat peut d'ailleurs être généralisé à l'ensemble du système d'emploi.

Lorsqu'il y a combinaison sectorielle au niveau des sources de revenu, le poids monétaire d'un secteur institutionnel donné croît avec la dégradation de la position de son "binôme" dans la hiérarchie des secteurs. Par exemple, le secteur public, qui se situe en haut de cette échelle, représente plus de la moitié du revenu total du ménage quand il est associé au secteur privé "légal" (GE+PME). Cette composante atteint près des deux tiers lorsqu'il s'agit du tandem secteur public-SNE. Ces résultats sont bien sûr relatifs à des phénomènes globaux, qui n'excluent pas des situations particulières (au niveau d'un ménage spécifique) où le SNE serait la principale source de revenu monétaire.

TABLEAU III-3.2

COMBINAISONS DE REVENUS PAR SECTEUR INSTITUTIONNEL

COMBINAISONS	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
SECT.PUBL. GRAN.ENTR.	52.8	47.2			100
SECT.PUBL. PME	56.6		43.4		100
SECT.PUBL. SNE	63.7			36.3	100
GRAN.ENTR. PME		51.8	48.2		100
GRAN.ENTR. SNE		62.8		37.7	100
PME SNE			58.6	41.4	100

Source: Calculs propres à partir de ENEU387. Nous ne présentons que les combinaisons bi-sectorielles. Les ménages qui comptent plus de deux secteurs, ne représentent que 6.8% de l'ensemble, et sont composés d'une trop grande variété de possibilités.

II.- CHEFS DE MENAGE ET MAIN-D'OEUVRE FAMILIALE : UNE TENTATIVE POUR COMPRENDRE LA LOGIQUE DE REPRODUCTION DE LA FORCE DE TRAVAIL

Une première tentative pour comprendre l'articulation entre logique individuelle et stratégie des ménages sur le bassin d'emploi de la ville de Mexico remonte aux années 1970. Dans le livre "**Hogares y trabajadores en la Ciudad de México**", GARCIA, MUÑOZ et de OLIVEIRA analysent les mécanismes de reproduction qui perpétuent la profonde inégalité qui caractérise le marché de l'emploi local (5). Bien que nous situant dans la même veine thématique que ces auteurs, nous n'utiliserons pas leurs résultats (qui auraient pu représenter un intéressant point de comparaison, leurs données datant de 1970), pour diverses raisons d'ordre technique. L'univers couvert, comme les catégories employées (ils définissent trois groupes sociaux: les travailleurs indépendants, les salariés manuels, et non manuels) ne nous est pas commune.

1. La seule prise en compte des revenus monétaires d'activité

Dans un cas comme dans l'autre les données empiriques sont imparfaites. Si l'analyse en termes d'emplois peut être menée à bien de manière exhaustive par l'ENEU, l'étude des revenus se basera uniquement sur ceux qui sont issus de l'activité principale des individus. Nous ne disposerons donc d'aucune information sur les montants tirés de l'activité secondaire. Cette lacune est cependant limitée puisque moins de 3% de la population active déclare exercer une activité secondaire. Par contre la méconnaissance d'autres formes de revenus introduit un biais important dans l'analyse de la logique de reproduction des unités domestiques. Une étude récente sur la distribution du revenu familial sur la période 1977-1984 à partir des enquêtes budget-consommation permet de se faire une idée du poids des revenus d'activité dans le revenu total des ménages (6).

---

5) GARCIA B., MUÑOZ H., de OLIVEIRA O., "Hogares y trabajadores en la Ciudad de México", El Colegio de México/ UNAM, México, 1982, 202p.

6) CORTES F., RUBALCAVA R.M., "Equidad vía reducción. La distribución del ingreso en México (1977-1984).", miméo, La Jolla, Etats-Unis, juin 1990, 89p. + annexes.

TABLEAU III-3.3
COMPOSITION DU REVENU DES MENAGES
PAR STRATES ET TYPES DE REVENUS EN 1984
(%)

REVENU TOTAL PAR DECILES

		STRATE I (déciles 1,2,3)	STRATE II (déciles 4,5,6,7)	STRATE III (décile 8)	STRATE IV (décile 9)	STRATE V (décile 10)
REVENUS NON SAISIS	REVENUS DU TRAVAIL (salarié)	35.8	52.7	53.1	56.	48.9
	BENEFICES	25.5	20.2	20.1	16.4	24.3
	REVENUS DE LA PROPRIETE	1.5	1.	2.	2.7	5.3
	TRANSFERTS NETS (solde)	10.1	6.5	6.1	6.4	4.
	REVENUS NON MONETAIRES	27.	19.6	18.7	18.5	17.6

Source: CORTES, RUBALCAVA, op.cit., p.33. National.

Les sources de revenus saisies par l'enquête emploi correspondent aux deux premières catégories (revenus du travail et bénéfices d'activité). Au niveau agrégé, elles représentent 72.1% du revenu total des ménages. Ce qui signifie que plus du quart des revenus nous échappe lorsqu'on ne prend en compte que les revenus directement issus de l'activité. Ce montant atteint près de 40% pour les ménages les plus pauvres (déciles 1,2,3). L'essentiel de ces revenus non-saisis sont des revenus en nature et dans une moindre mesure des transferts (7). Il faut garder à l'esprit que ces données obtenues en 1984 englobent l'ensemble de la population mexicaine. Or, les strates les plus pauvres sont des ménages ruraux pour qui la part d'auto-consommation et de revenus en nature est bien plus conséquente que pour ceux qui vivent dans la métropole, même si une partie non négligeable des revenus non monétaires dans le secteur informel (et dans une moindre mesure dans le secteur des PME) correspond en fait à des revenus d'activité, essentiellement sous forme d'auto-consommation. On peut raisonnablement estimer que les revenus monétaires d'activité dépassent 4/5ème du revenu total sur le bassin d'emploi de Mexico.

---

7) Les revenus non monétaires comprennent le paiement imputé du loyer pour usage de logement (propriétaires; prêtés), présents et cadeaux, production pour l'auto-consommation et paiements en nature. Les tranferts comptent tous les revenus que reçoivent ou versent les ménages et qui ne correspondent pas à la rémunération d'un travail réalisé ou d'actifs. Ils incluent les indemnisations, retraites, pensions, bourses, dons, etc. (du côté des tranferts reçus) et on y ajoutera les impôts payés du côté des transferts versés.

Par conséquent, ce travail se centrera sur **les revenus monétaires de l'activité principale** de chacun des membres du ménage, qui tout de même est la principale ressource de l'immense majorité de la population active, tout spécialement dans le secteur informel. Dans cette perspective et pour limiter au minimum l'impact de ce choix, notre champ d'étude se restreindra à l'ensemble des ménages dont le chef est encore actif. Nous écarterons par ce biais 14% des ménages dont le chef est inactif (un tiers d'entre eux ne déclare aucun actif dans le ménage). L'âge moyen du chef de ménage lorsqu'il est inactif est de 61 ans, alors qu'il n'atteint pas 42 ans pour le reste de l'échantillon. Aussi, les raisons de le déclarer comme chef de ménage sont plus d'ordre culturel qu'économique. Dans la mesure où notre objectif principal est de comparer la logique de reproduction de la force de travail en fonction du secteur institutionnel d'activité, l'exclusion de ces ménages ne porte pas à conséquence (8). Un autre point que nous voudrions mentionner avant d'entamer l'analyse est l'absence de données sur les membres du ménage de moins de 12 ans. Par convention (Cf. définition de la population active) l'enquête ne prend pas en compte les plus jeunes. Ceci n'a qu'une faible importance sur le profil d'activité des ménages et sur leurs revenus (9), mais nous limite dans la description socio-démographique de ceux-ci. On ne pourra pas par exemple définir de classes de ménages, suivant les liens de parenté qui existe entre eux (famille nucléaire ou élargie). Ces réserves sont cependant de second ordre pour évaluer la validité des interprétations que nous allons proposer.

IIA.- LA FORMATION DU REVENU DES MENAGES

1. Revenu des personnes et pauvreté des ménages

Nous aborderons l'étude de la composition des revenus d'activité des ménages par le constat suivant: le passage de l'unité d'analyse "individu" à celle qui retient le "ménage" est synonyme de recomposition dans la distribution des revenus. Si on compare les courbes de concentration du revenu des chefs de ménage, à celle des ménages eux-mêmes, on observe une accentuation des inégalités. Alors que les 25% des chefs de ménage les moins bien rémunérés touchent 11.3% de la masse des revenus, le premier quartile de ménages n'en perçoit plus que 8.8%. A l'autre extrêmité de l'échelle des rémunérations, les 25% des chefs de

---

8) La structure de l'échantillon comprend 4242 ménages dont:
- 42 dont le chef est absent
- 598 dont le chef est inactif (200 n'ont aucun actif déclaré)
- 3602 dont le chef est actif.
C'est ce dernier segment que nous analyserons ici.
9) le taux d'activité rémunérée particulièrement faible de la tranche d'âge 13-14 ans montre que le biais ne saurait être conséquent. L'enquête donne bien un certain nombre de caractéristiques socio-démographiques de tous les membres du ménage, y compris les plus jeunes (sexe, âge, parenté avec le chef de ménage, scolarité). malheureusement nous n'avons pu avoir accès à cette partie du fichier de données.

ménage les plus riches disposent de 48% de l'ensemble des revenus, tandis que cette proportion s'élève à 51% au niveau des ménages.

GRAPHIQUE III-3.2

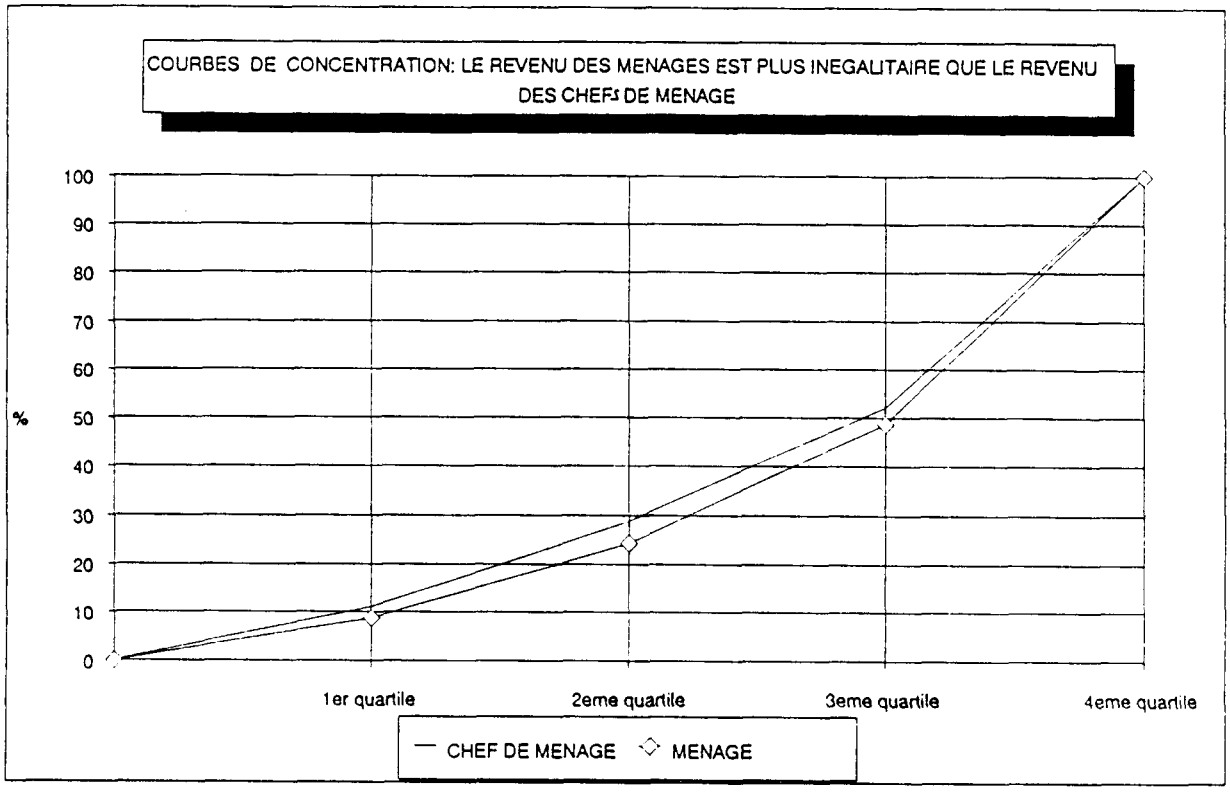


TABLEAU III-3.4

CONCENTRATION DES REVENUS
(%)

	1.QUARTILE	2.QUARTILE	3.QUARTILE	4.QUARTILE	TOTAL
CHEF DE MENAGE	11.3	16.9	23.5	48.3	100
MENAGE	8.8	15.5	24.7	51.	100

Source: Calculs propres à partir de ENEU387

Un tel résultat nous induit à penser que les mécanismes de distribution des revenus tendent à jouer de façon cumulative, en renforçant les disparités. Cette intuition semble confortée par les caractéristiques du marché de l'emploi et la logique de la reproduction sociale, mise en lumière au chapitre II-3. D'un côté, les revenus moyens du secteur informel sont largement inférieurs à ceux du secteur public ou des grandes entreprises privées. De l'autre, l'appartenance du chef de ménage au secteur informel augmente, par un effet hystérésis, la probabilité pour la main-d'oeuvre familiale d'en faire aussi partie. Les membres dépendants du secteur non enregistré (salariés, apprentis, aides familiaux) se recrutent en premier lieu dans les familles où le chef de ménage exerce déjà dans ce secteur, principalement comme travailleurs indépendants (petits patrons, ou "à compte propre"). Cette insertion privilégiée de la main-d'oeuvre secondaire dans les unités non enregistrées, passe par deux canaux. D'abord leurs caractéristiques propres, et notamment leur faible niveau de qualification, les excluent de facto du marché du travail formel. Ensuite, les micro-activités ont recours, pour assurer leur rentabilité, à une main-d'oeuvre acceptant des taux de salaire dérisoires, ou à l'emploi d'aides familiaux permettant d'abaisser les coûts du travail, à des seuils ridiculement faibles dans le secteur informel. La conjugaison de ces deux facteurs (faiblesse des revenus, recrutement fermé) serait la clef de l'accroissement des écarts de revenus des chefs de ménage aux ménages.

2. Un effet de compensation dans le secteur informel

Cependant une telle interprétation néglige un certain nombre de facteurs. En particulier rien ne nous assure que les ménages les plus pauvres, sont aussi ceux dont le chef est le plus pauvre. De plus, si le revenu moyen par secteur institutionnel pénalise les membres du secteur non enregistré, les données individuelles montrent une très large superposition dans la distribution des revenus. Enfin, la taille du ménage, soit l'ensemble des ressources mobilisables sur le marché du travail, doit aussi être pris en compte.

Pour tester ces hypothèses, nous nous intéresserons à la structure du revenu des ménages en fonction du secteur d'appartenance de leur chef. Implicitement, nous lui attribuons un rôle central dans la formation du revenu global. Autour de lui, et suivant les

caractéristiques et les performances de son emploi (notamment sa capacité à générer des revenus), les autres membres du ménage seront ou non mis à contribution dans tel ou tel secteur d'activité, sous tel ou tel statut. Les résultats empiriques confirment bien que le chef de ménage est au centre de la logique de reproduction de l'unité domestique. Il apporte à lui seul, toujours plus de la moitié du revenu monétaire d'activité, quel que soit le secteur institutionnel considéré. Mais la part de la main-d'oeuvre familiale (tous les autres membres du ménage confondus) dépasse 30%. Il y a donc une certaine forme d'abus de langage à l'appeler main-d'oeuvre "secondaire", puisqu'elle est irremplaçable pour maintenir le niveau de consommation.

Dans la perspective qui nous occupe principalement, la proposition d'accentuation des inégalités au niveau des ménages est invalidée. C'est au contraire le phénomène inverse que l'on observe. Des mécanismes de compensation jouent de façon positive pour réduire l'écart des revenus des ménages dont les chefs appartiennent à des secteurs différents. Alors que les chefs de ménage du SNE n'obtiennent que 77% du revenu moyen, les ménages dont le chef est du SNE perçoivent 84% du revenu moyen des ménages. Dans le SNE, les unités domestiques dont le chef est informel, dépendent relativement moins de sa contribution. 41.6% du revenu familial provient des autres membres du ménage.

TABLEAU III-3.5

CONTRIBUTION DE LA MAIN-D'OEUVRE FAMILIALE AU REVENU DU MENAGE SUIVANT LE SECTEUR INSTITUTIONNEL DU CHEF
(montant en 1000$ et composition en %)

CHEF DE MENAGE	REVENU DU CHEF DE MENAGE	REVENU DE LA MAIN D'OEUVRE FAMILIALE	REVENU TOTAL DU MENAGE
SECTEUR PUBLIC	249 (63.6)	143 (36.4)	392 (100)
GRANDES ENTREPRISES	291 (68.2)	136 (31.8)	427 (100)
PME	228 (64.7)	125 (35.3)	353 (100)
SNE	186 (59.4)	128 (41.6)	314 (100)
TOTAL	241 (64.5)	133 (35.5)	373 (100)

Source: Calculs propres à partir de ENEU387

De manière indirecte T.COUTROT obtient des résultats similaires pour le Brésil(10). Ses hypothèses sont les suivantes: si la segmentation entre secteur formel et informel était totalement rigide, l'écart entre les revenus perçus dans les deux secteurs au détriment du second devrait se maintenir au niveau du revenu "permanent" (ou de la somme des revenus inter-temporels actualisés). Il construit une variable "proxy" du revenu "permanent" du ménage avec un indicateur composite prenant en compte le nombre de pièces par personne du logement, ainsi que la présence d'un certain nombre d'équipements du ménage (tout à l'égout, eau courante, radio, télévision, etc.). Finalement, il constate que l'effet propre du secteur est beaucoup plus marqué sur le revenu individuel, que sur cette variable de "confort", indicateur du revenu "permanent".

Mais à notre avis, il tire des conclusions trop hâtives. Selon lui, ce test plaide en faveur de l'existence d'une forte mobilité professionnelle entre secteurs formel et informel. En fait, c'est faire abstraction de la diversité des modes d'insertion de la main-d'oeuvre familiale sur le marché du travail, au niveau du ménage. Outre les problèmes techniques que posent la construction de cet indicateur de "confort"(11), le moindre effet du secteur sur le revenu "permanent" peut provenir du fait que la main d'oeuvre familiale est composite, et n'appartient pas au même secteur que le chef de ménage.

Si un certain mécanisme de compensation semble agir pour atténuer l'écart de revenus des ménages, on peut s'interroger sur l'origine sectorielle de ce complément. Le secteur non enregistré est-il capable de créer des revenus auto-suffisants, ou dépend-il du secteur moderne, pour survivre? Réciproquement, le secteur informel est-il un moyen pour les ménages dont le chef appartient au secteur moderne, de se constituer un appoint, suivant une décomposition: revenu permanent (venant du secteur moderne)/revenu transitoire (issus du secteur informel)?

L'analyse des combinaisons sectorielles sur l'ensemble du marché du travail, comme l'étude de la mobilité inter-générationnelle, nous ont montré l'existence d'une forte homogénéité. Lorsqu'un membre du ménage appartient à un secteur, la probabilité que d'autres y soient aussi est forte. Ce résultat se traduit en termes de revenus. En général, près de la moitié des revenus perçus par la main-d'oeuvre familiale provient du même secteur que celui du chef de ménage. C'est le secteur public qui est le plus "absorbant". L'adjonction de revenus extérieurs est secondaire (16% du revenu total).

---

10) COUTROT T., "Système d'emploi urbain et informalité au Brésil", miméo, présentation au colloque du GREITD-CREPPRA-ERSI, Amiens, 7-8 décembre 1990, 27 p.+ annexes.

11) Il s'agit en fait d'une variable quantitative élaborée à partir de variables qualitatives. Elle est donc sujette à des distorsions d'échelle. En particulier, il devient hasardeux de juger de la significativité comparée du secteur sur le revenu individuel et "permanent".

Mais le fait le plus marquant, c'est la faiblesse de la part relative des revenus générés par le SNE, même pour les ménages dont le chef en fait partie; moins d'un quart du revenu additionnel. Il existe donc une réelle asymétrie entre les segments productifs. Alors que les ménages dirigés par des membres du secteur formel de l'économie font rarement appel au secteur informel pour obtenir un supplément de revenu, le secteur informel lui, est dans un état de forte dépendance par rapport au secteur moderne. Si on ne retient que le secteur public et les grandes entreprises privées, 45% du revenu additionnel et 18.3% du revenu total des ménages de chef informel, est obtenu dans le secteur formel. Cette part devrait s'accroître fortement si l'on excluait les ménages "mono-sectoriels", qui ne peuvent pas avoir de stratégie de diversification. Finalement le mécanisme de compensation que nous avons mis en lumière, n'est possible que grâce à un ancrage profond du revenu des ménages dans le secteur moderne de l'économie.

TABLEAU III-3.6

COMPOSITION DU REVENU ADDITIONNEL DE LA MAIN-D'OEUVRE FAMILIALE PAR SECTEUR INSTITUTIONNEL EN FONCTION DU SECTEUR DU CHEF DE MENAGE (EN %)

MAIN-D'OEUVRE FAMILIALE

CHEF DE MENAGE	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
SECTEUR PUBLIC	55.5	20.2	18.6	5.7	100
GRANDES ENTREPRISES	23.1	23.1	22.7	9.2	100
PME	24.	19.9	45.7	10.4	100
SNE	22.4	22.6	32.7	22.3	100

Source: Calculs propres à partir de ENEU387

Ces résultats nous conduisent à renverser la proposition traditionnelle selon laquelle c'est l'insuffisance des salaires du secteur moderne qui amène la main-d'oeuvre familiale des ménages à investir le secteur informel. Il semble plutôt que ce soit la faiblesse des revenus obtenus dans le secteur informel qui oblige certains membres de la main-d'oeuvre familiale à "s'expatrier" dans le secteur moderne. Cette relation parait plus conforme avec ce que nous observions au chapitre précédent sur les raisons de la mobilité vers le secteur informel. Pour une bonne partie de la population active, le secteur informel et plus exactement "l'indépendance professionnelle" est un objectif qui peut être contrarié par la difficulté d'obtenir des revenus suffisants dans ce secteur. Poussée jusqu'au bout, cette interprétation induit une reconsidération du concept d'excédent structurel de main-d'oeuvre. En privilégiant l'objectif de revenu pour les individus, et en considérant que le salaire moyen est supérieur dans le secteur moderne, l'analyse habituelle conduit à expliquer l'absorption partielle de la main-d'oeuvre dans le secteur formel par son insuffisante capacité d'absorption (Cf. excédent structurel). Si maintenant on favorise l'objectif de forme de mise au travail (le travail à son compte étant préféré au salariat), tout en conservant l'importance du revenu pour pouvoir satisfaire les besoins matériels, l'excédent de main-d'oeuvre correspond à celui qui n'a pas pu s'intégrer dans le secteur informel faute de revenus suffisants (12).

En réalité, les deux interprétations sont partiellement justes (et fausses). Mais chacune s'applique à deux segments distincts du secteur informel. L'interprétation traditionnelle de l'excédent structurel s'applique lorsque celui-ci n'a pas été choisi par la main-d'oeuvre. Par contre, pour ceux qui revendique leur appartenance à ce secteur, l'interprétation précédente n'est pas valable. C'est le cas notamment de tous ceux qui passe par le secteur moderne pour pouvoir créer une micro-unité dansle secteur informel (trajectoire bi ou tri-phasée).

3. Composition du revenu et cycle de vie du ménage:

Le type de mobilisation de la main-d'oeuvre des ménages est susceptible d'évoluer avec les modifications qui s'opèrent dans la composition du ménage au cours du temps. Lorsque l'unité domestique ne comprend qu'un seul membre, voire pour un couple, le travail du seul chef de ménage peut suffire à entretenir le ménage dans son ensemble. Mais à

---

12) En termes d'utilité, cela signifie que dans la fonction d'utilité n'entre pas seulement la consommation mais aussi le type d'intégration sur le marché du travail, et que les individus sont susceptibles de sacrifier certains niveaux de consommation (donc de revenus) pour satisfaire leur besoin "d'indépendance".

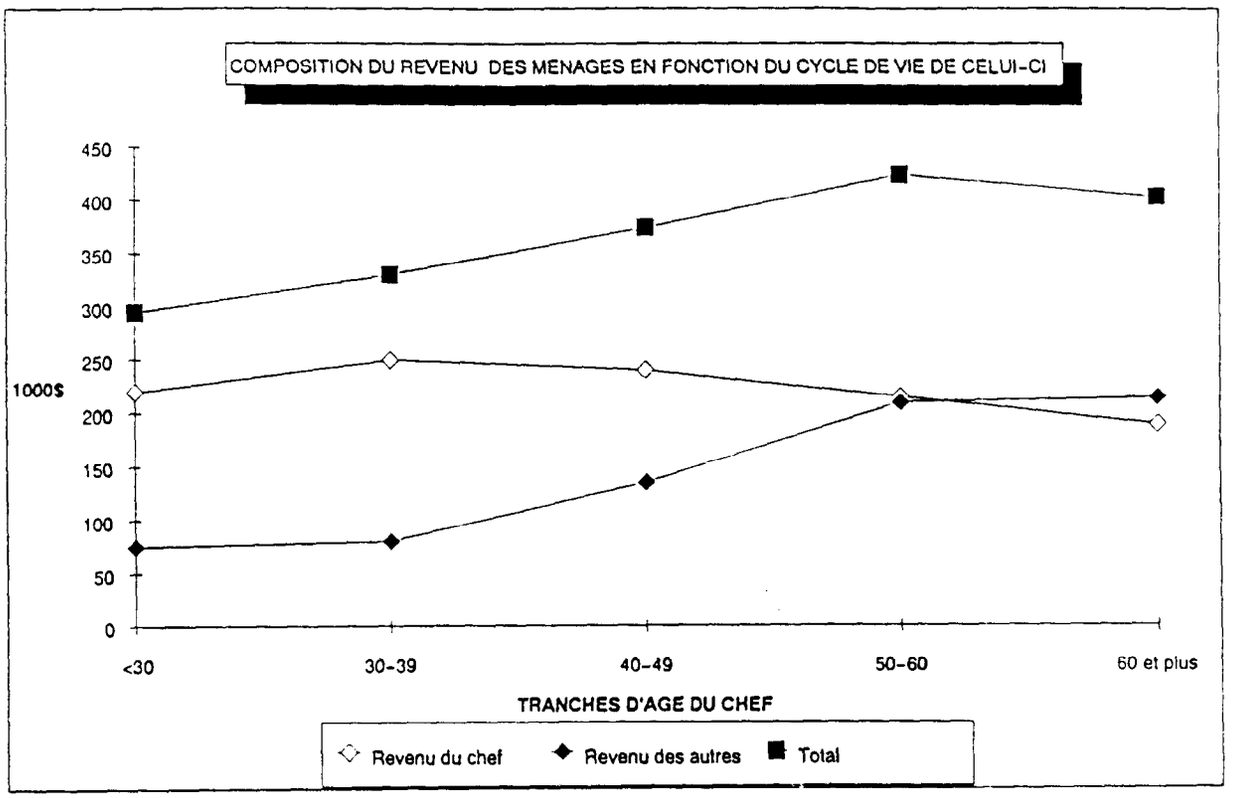
mesure que celui-ci s'élargit, la femme peut être amenée à exercer un emploi, ainsi que certains des enfants. Cette dynamique propre au ménage se superpose avec celles qui sont liées au cycle de vie de chaque individu. Ainsi, plus le chef de ménage est vieux lorsque ses enfants arrivent en âge de travailler, et plus celui-ci aura tendance à être à son compte dans le secteur informel. Cela aura des répercutions sur ses enfants qui pourront (ou devront) plus facilement entrer dans le SNE, éventuellement comme aides familiaux dans l'établissement du père.

Il est difficile de définir les étapes du cycle de vie du ménage, compte tenu de cette conjonction de cycles individuels. Pour notre part, nous repérerons le cycle de vie du ménage par l'âge de son chef. Les interprétations qui suivent tombent donc sous le coup des limites classiques qui résultent de l'analyse longitudinale issue de données en coupe transversale. Implicitement, elles reviennent à gommer l'effet de génération au profit de l'effet de cycle de vie.

Le revenu global du ménage croît avec le vieillissement de son chef. Mais deux cycles se superposent. Dans un premier temps (jusqu'à 40 ans environ), l'accroissement du revenu global provient de l'amélioration du revenu du chef (effet de "carrière") et de l'apport des autres membres du ménage (le ménage grandit et ses membres jouissent eux aussi de l'ancienneté). A partir de 40 ans, le revenu du chef de ménage se réduit, tandis que l'apport de la main-d'oeuvre familiale continue à augmenter. Mais cette mise au travail est plus que proportionnelle à la baisse du revenu du chef, ce qui permet au revenu global de suivre sa pente ascendante. Finalement, ce n'est qu'à partir de 60 ans que la résultante de ces deux forces opposées aboutit à une réduction absolue du revenu total du ménage.

Il est à noter que la baisse du revenu moyen du chef de ménage à partir de 40 ans doit être interprétée avec circonspection. C'est peut-être un effet individuel de cycle de vie (les rémunérations sont maxima dans la force de l'âge, un certain nombre d'actifs salariés du secteur "formel" passent dans le secteur informel), mais aussi (et surtout à mesure qu'on s'approche des âges les plus avancés) le fait que c'est justement parmi les plus vieux qu'on trouve la main-d'oeuvre la moins qualifiée.

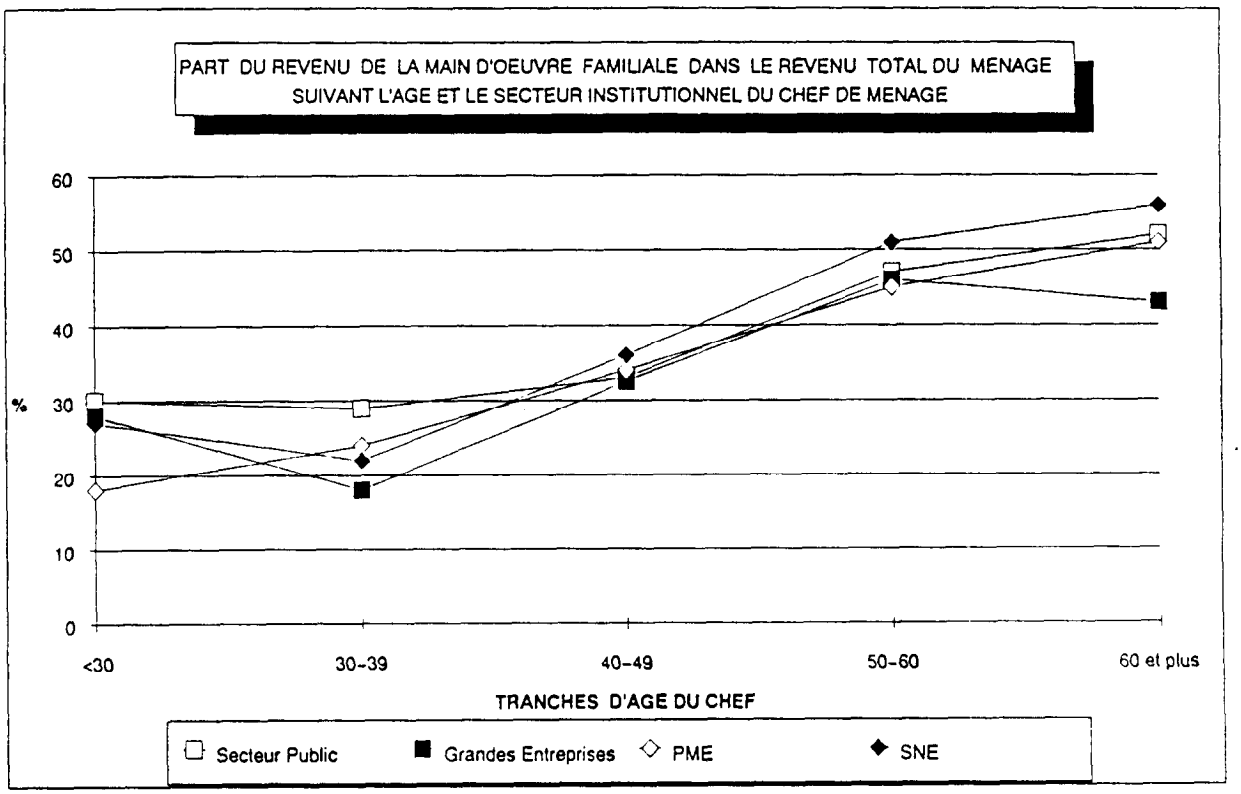
GRAPHIQUE III-3.3



Quel que soit le secteur d'activité du chef de ménage, la part des contributions "secondaires" croît avec la taille du ménage et le nombre de personnes en âge de travailler. Mais le plus intéressant est que le modèle de composition du revenu est identique quel que soit le secteur d'insertion. Globalement, la force de travail du chef se dévalorise (relativement puis absolument) au même rythme, que celui-ci soit dans le SNE où dans n'importe quel autre secteur institutionnel. Cette perte d'influence est légèrement plus prononcée dans le SNE.

GRAPHIQUE III-3.4

PART DU REVENU DE LA MAIN-D'OEUVRE FAMILIALE DANS LE REVENU TOTAL DU MENAGE SUIVANT LE SECTEUR INSTITUTIONNEL DU CHEF (EN %)



4. Type de ménages et formation des revenus:

En fait, le cycle du ménage n'est pas le facteur principal permettant de comprendre comment se combinent les revenus et les secteurs à l'échelle des ménages. Le type de ménage est bien plus discriminants à cet égard. Bien que nous n'ayons pas le moyen de définir des classes suivant le type de ménages (unipersonnel, famille nucléaire, élargie ou composite), puisque nous ne saisissons que les membres de plus de 12 ans, on peut distinguer ceux qui sont dirigés par des hommes ou par des femmes.

Ce sont les ménages dirigés par des femmes (environ 11% de l'échantillon) qui sont les plus dépendants de la contribution des autres membres du ménage. Lorsque celles-ci se déclarent chefs de ménage, c'est qu'elles n'ont pas de conjoint (qu'il soit mort ou qu'il ait déserté). Mais c'est dans le secteur informel (SNE, mais aussi et dans une moindre mesure les PME) qu'elles bénéficient des compléments de salaire les plus conséquents. Ces apports sont d'autant plus nécessaires, compte tenu des revenus misérables qu'elles obtiennent. Elles touchent 90% du salaire minimum, alors que les chefs de ménage masculins du SNE arrivent à 150%.

TABLEAU III-3.7

APPORT DE LA MAIN-D'OEUVRE FAMILIALE SUIVANT LE SEXE ET LE SECTEUR INSTITUTIONNEL DU CHEF DE MENAGE (EN %)

CHEF DE MENAGE

CHEF DE MENAGE	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
HOMMES	36.9	31.3	34.3	38.1	(3021)
FEMMES	30.9	37.8	46.2	55.	(385)

Source: Calculs propres à partir de ENEU387. 3406 ménages.

5. Les racines de l'effet de compensation:

Quels sont les mécanismes de cette stratégie de compensation des ménages dont le chef est dans le SNE? Le premier facteur à prendre en compte est le nombre d'actifs par ménage. C'est dans le secteur informel qu'il atteint son maximum. En moyenne, on trouve 1.3 actifs familiaux, alors qu'ils ne sont que 0.87 dans le secteur public ou les grandes entreprises. Ceci traduit deux phénomènes dont la signification est très différente:

- **des ménages plus grands;**
- **un recours plus systématique à la main-d'oeuvre familiale.**

D'une part, cela reflète le fait que les ménages dont le chef appartient au SNE sont de plus grande taille (13). Bien que nous ne disposions que des données pour les individus de 12 ans et plus, les ménages dont le chef est dans le SNE sont plus grands que les autres. Ce n'est pas la présence de ménages composés de familles élargies ou composites, mais la taille des familles nucléaires (nombre d'enfants directs), qui différencie les ménages de chef informel des autres. En fait, la structure des ménages suivant le type de parenté est étonnamment stable, quel que soit le secteur institutionnel d'appartenance du chef de ménage. L'insertion professionnelle dans le secteur informel exerce peu d'influence, et ne conditionne que marginalement la forme d'insertion des unités domestiques sur le marché du travail. Les ménages dont le chef est informel sont à peine plus "hétérodoxe" face au modèle que représente la famille nucléaire, que les autres. Celle-ci y est légèrement moins présente, au profit des ménages mono-parentaux, essentiellement dirigés par des femmes.

La mobilisation des ressources pour assurer la subsistance de l'unité domestique, la répartition des tâches de production et de reproduction au sein de la famille, la composition des revenus du ménage, dépendent plus du mode d'organisation du travail propre aux unités de production informelles, que d'un modèle socio-démographique, lié à la composition de parenté des familles. Que ce soit au niveau des individus (Cf. chapitre II-2), ou à l'échelle des ménages, les caractéristiques de l'offre de travail tendent à s'uniformiser. C'est la demande de travail de la part des entreprises (formelles ou informelles), qui détermine le mode de régulation de l'unité domestique.

---

13) Ce résultat est un facteur supplémentaire pour rejeter la thèse de T.COUTROT sur l'absence de différences entre ménages en fonction du secteur dans lequel ils travaillent (voir supra). Les ménages dont le chef travaille dans le secteur informel sont struturellement plus grands que les autres.

TABLEAU III-3.8

TYPES DE MENAGES EN FONCTION
DU SECTEUR INSTITUTIONNEL DE SON CHEF

COMPOSITION DE PARENTE DES MENAGES

CHEF DE MENAGE	UNIPERSONNEL	COUPLE SANS ENFANT	COUPLE AVEC ENFANTS	CELIBATAIRE AVEC ENFANTS	FAMILLES ELARGIES ET COMPOSEES	
SECTEUR PUBLIC	5.2	32.7	36.0	4.8	21.4	100
GRANDES ENTREPRISES	3.0	37.6	36.8	3.8	18.8	100
PME	4.2	30.6	37.2	6.8	21.2	100
SNE	4.5	25.0	37.8	9.9	22.8	100
TOTAL	4.3	31.8	36.9	6.1	20.9	100

SOURCE: Calculs propres à partir de ENEU387, Mexico. On ne prend en compte ici, que les membres de plus de 12 ans. Le biais introduit n'est pas susceptible de boulverser les résultats

Source: Calculs propres à partir de ENEU387, Mexico. On ne prend en compte ici, que les membres de plus de 12 ans. Le biais introduit n'est pas susceptible de bouleverser les résultats

Mais l'importance du nombre d'actifs par ménage n'est pas seulement le fait de cette composante "extensive". **Il résulte aussi d'un taux de mobilisation de la main-d'oeuvre familiale particulièrement élevé.** Non seulement les ménages de chef informel disposent de ressources humaines mobilisables considérables, mais l'exploitation de ces ressources est plus souvent mise en oeuvre.

TABLEAU III-3.9

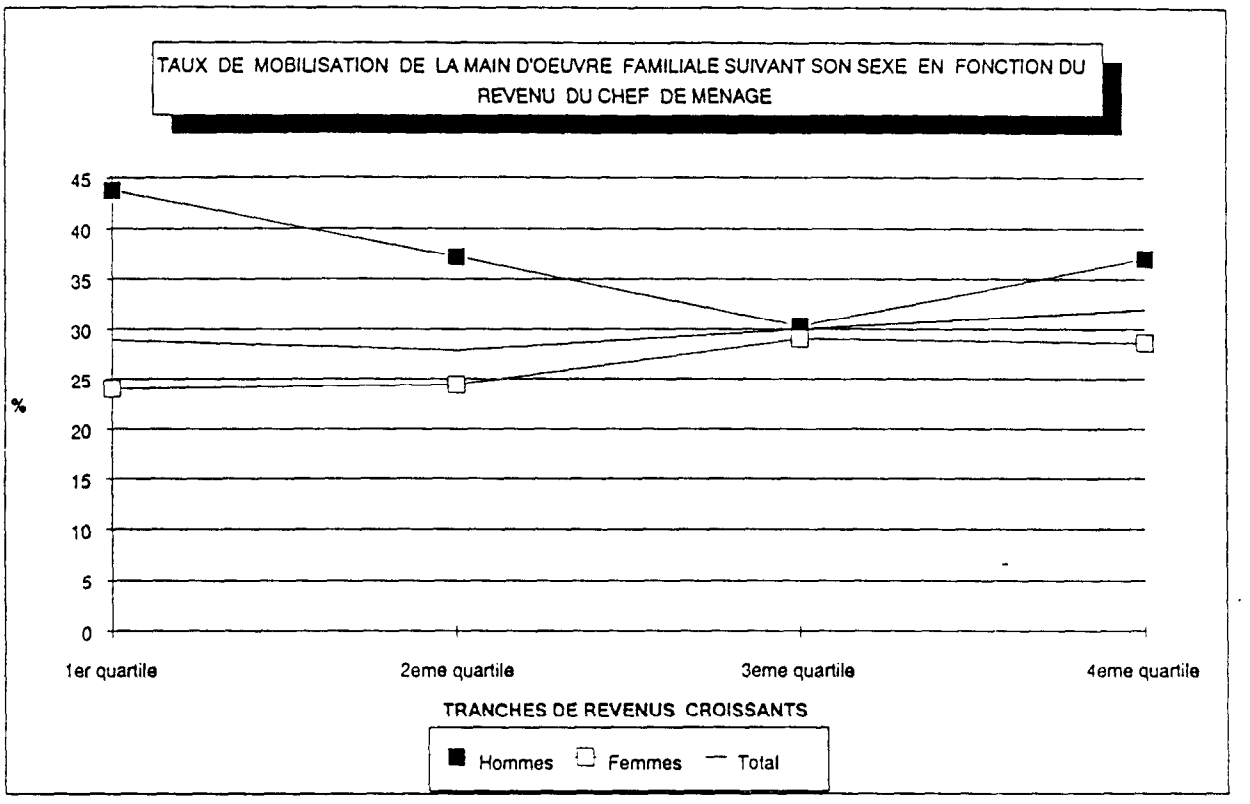
RESSOURCES MOBILISABLES ET RESSOURCES MOBILISEES SUIVANT LE SECTEUR DU CHEF DE MENAGE

CHEF DE MENAGE	NOMBRE DE MEMBRES DE 12 ANS ET PLUS PAR MENAGE	NOMBRES D'ACTIFS PAR MENAGE	TAUX D'ACTIVITE DE LA MAIN D'OEUVRE FAMILIALE	TAUX D'ACTIVITE DE LA MAIN D'OEUVRE FAMILIALE REMUNEREE
SECTEUR PUBLIC	2.55	0.87	35.8	30.9
GRANDES ENTREPRISES	2.44	0.87	35.1	27.7
PME	2.63	1.08	38.5	26.4
SNE	2.85	1.26	41.8	28.3
TOTAL	2.61	1.01	37.6	28.3

Source: Calculs propres à partir de ENEU387. 3406 ménages.

La mise au travail intensive des membres "secondaires" du ménage observée dans le secteur informel n'est pas un effet revenu déguisé. Si l'on analyse les taux de mobilisation par tranche de revenu du chef de ménage, on s'aperçoit que celui-ci à tendance à croître à mesure que le revenu augmente. En différenciant suivant le sexe de la main-d'oeuvre additionnelle, on observe deux modèles inversés. Les ménages les plus pauvres sont ceux qui utilisent le plus souvent les ressources procurées par leurs membres masculins. Par contre, il existe une certaine aversion à mettre au travail les femmes, cantonnées dans la sphère domestique. Les classes intermédiaires se basent moins souvent sur l'apport des hommes, et de plus sur celui des femmes. Enfin, les plus riches marquent un important taux de mobilisation des femmes et des hommes. En réalité, c'est le mode d'organisation du travail et de combinaison des revenus des ménages en relation avec des unités de production informelles, qui est le facteur explicatif premier de l'usage intensif de la main-d'oeuvre familiale.

GRAPHIQUE III-3.5



Les formes de mobilisation de la main-d'oeuvre familiale ne sont pas toutes équivalentes. Les aides familiaux, s'ils jouent un rôle crucial dans le fonctionnement du secteur informel, en abaissant le coût du travail, ne perçoivent pas directement de revenus. Ce n'est donc pas par eux que passe le mécanisme de compensation observé plus haut. Lorsqu'on s'intéresse à la participation de la main-d'oeuvre familiale sous forme rémunérée, les ménages dont le chef appartient au SNE perdent leur exemplarité. Seulement 28% des membres du ménage autres que le chef perçoivent une rémunération. Cette proportion est plus faible que dans les ménages dont le chef appartient au secteur public. Comme la rémunération moyenne des actifs "familiaux" est plus faible lorsque le chef exerce dans le SNE que lorsqu'il est employé dans un autre secteur, cela signifie que c'est le nombre total de personnes rémunérées qui assure la réduction des écarts de revenus des ménages.

On peut interpréter ces résultats de la manière suivante. Disposant de ressources humaines abondantes, les ménages dont le chef appartient au SNE s'en servent dans deux directions.

- D'une part une forte proportion de la main-d'oeuvre familiale participe à l'activité des unités économiques tenues par la famille. Ils en assurent la rentabilité (sous-valorisation du travail) et la flexibilité. Ils représentent des facteurs de production, dont la non-utilisation ne vient pas grever le taux de profit.

- D'autre part, le reste de la main-d'oeuvre familiale est mobilisée en dehors de l'unité domestique, et apporte un complément de salaire. Quand c'est possible, cette main-d'oeuvre "secondaire" sera envoyée dans les secteurs rémunérateurs (secteur public, grandes entreprises). Quoi qu'il en soit, le nombre d'actifs par ménage est suffisamment important pour compenser le manque à gagner des aides familiaux. Cet apport extérieur dépasse encore en masse, celui obtenu par les autres types de ménage.

Le taux de mobilisation de la main-d'oeuvre familiale n'est pas uniforme suivant les caractéristiques socio-démographiques de celle-ci. D'abord, si quel que soit l'âge considéré, la participation est plus forte pour les ménages du SNE, c'est surtout aux âges extrêmes que se fait sentir la différence. Un cinquième des enfants de 12-16 ans et des membres de plus de 60 ans travaillent lorsque le chef est dans le SNE, alors que s'il appartient au secteur public, cette part est ramenée à 1/14.

Plus encore que l'âge, la position au sein du ménage est le facteur clef du taux de participation sur le marché du travail différentiel suivant les secteurs. La stratégie d'insertion ne touche pas toutes les catégories. Elle se porte exclusivement sur les enfants du chef de ménage, garçons ou filles. Les conjoints (dans la plupart des cas, des femmes) et les collatéraux ou amis sont sollicités de la même façon, d'où que vienne le revenu du chef de ménage.

TABLEAU III-3.10

TAUX DE MOBILISATION DE LA MAIN-D'OEUVRE FAMILIALE EN FONCTION DE SON LIEN DE PARENTE AVEC LE CHEF DE MENAGE ET LE SECTEUR D'ACTIVITE DE CELUI-CI (EN %)

CHEF DE MENAGE	CONJOINT	FILS	FILLE	COLLATERAUX ET AMIS MASCULINS	COLLATERAUX ET AMIES FEMININS	TOTAL
SECTEUR PUBLIC	34.8	37.9	23.	54.6	30.1	35.8
GRANDES ENTREPRISES	30.9	35.	27.8	71.4	38.3	35.1
PME	33.3	51.8	32.6	70.2	25.8	38.5
SNE	33.2	54.3	37.1	72.1	35.9	41.9
TOTAL	33.1	45.3	30.	66.6	31.8	37.8

Source: Calculs propres à partir de ENEU387

Le taux de participation des conjoints de chef du SNE doit s'expliquer en tenant compte des activités domestiques. L'usage d'employées domestiques salariées y est fortement limité par le faible montant des revenus disponibles. La charge de travail consacrée à cette activité (ménages plus nombreux, peu d'employées domestiques) y est donc beaucoup plus importante. Par ailleurs, leur niveau moyen de qualification rend très improbable une activité bien rémunérée sur le marché du travail. Aussi, malgré le besoin de revenus additionnels, la division sexuelle des tâches au sein du ménage limite l'activité rémunérée du conjoint. Au mieux, il sera employé comme aide familial, dans les moments de liberté que lui laisse la réalisation des tâches ménagères.

Par contre, les enfants sont à la fois mieux armés que leur mère, et relativement moins défavorisés qu'elle vis-à-vis des autres ménages (en termes de qualification), pour pouvoir espérer obtenir un emploi en dehors du SNE. Ils seront donc mis à contribution à la fois comme aides familiaux, et comme main-d'oeuvre rémunérée. Le taux de mobilisation dans une activité rémunérée des garçons dont le chef de ménages appartient au SNE est de 37.9% (32.6 en moyenne), et, chez les filles, les taux sont respectivement 26.3 et 21.9.

6. Du revenu total au revenu par tête: le retour des inégalités

Evidemment, les mécanismes de compensation qui jouent sur le revenu total des ménages, ne prennent tout leur sens que si l'on tient compte de l'ensemble des individus composant l'unité de consommation. Qu'un ménage de plusieurs personnes puisse égaler, en sommant toutes les contributions, le revenu d'un ménage d'une seule personne, ne signifie pas une meilleure distribution du niveau de vie ou du bien être des familles. Or, nous avons déjà noté que la taille des ménages informels était supérieure à celle des autres. Qu'en est-il donc du revenu par tête?

Le problème majeur lorsqu'on veut estimer un revenu moyen provient de la mesure du nombre d'unités de consommation. Certains auteurs affectent à chaque membre des pondérations suivant l'âge et le statut dans le ménage. L'échelle d'Oxford par exemple, attribue un poids de 1 pour le premier adulte du ménage, de 0.7 pour l'ensemble des autres adultes de plus de 14 ans, et de 0.5 pour les enfants de moins de 15 ans. D'autres études françaises, sur le coût de l'enfant, lui confère la valeur 0.2 ou 0.3 (14). Quel que soit le vecteur de coefficients retenus, il comporte toujours une large part d'arbitraire.

Compte tenu des données dont nous disposons, nous avons retenu le revenu moyen par ménage, pour les seuls membres de 12 ans et plus (c'est à dire susceptibles d'appartenir à la population active). Cet indicateur de taille est tronqué puisqu'il néglige l'ensemble des mineurs de moins de douze ans, dont la répartition n'est pas uniforme suivant les secteurs d'activité. Cependant, au niveau agrégé où nous travaillons (l'ensemble des ménages est divisé en quatre classes), le biais ne devrait pas être d'importance, quant à la position relative des secteurs institutionnels.

Le revenu moyen par personne nous induit à nuancer les propos tenus antérieurement. Malgré un plus grand recours à la main-d'oeuvre familiale (facilité par des ménages de grande taille, et un fort taux de mobilisation), le revenu disponible par tête accentue les écarts qui séparent les ménages informels des autres. Alors qu'au niveau du revenu total, le ménage informel disposait de 84% du revenu moyen, cette proportion se réduit à 73.5% lorsqu'on raisonne per capita.

---

14) Pour une discussion de ces indices, voir CERC, "Les français et leurs revenus. Le tournant des années 80", La Découverte-Documentation française, Paris, 1989, p.158.

TABLEAU III-3.11

LA FAIBLESSE DU REVENU PAR TETE DU MENAGE DE CHEF APPARTENANT AU SNE
(en % du revenu moyen par catégorie)

SECTEUR DU CHEF DE MENAGE	REVENU DU CHEF DE MENAGE	REVENU TOTAL DU MENAGE	REVENU MOYEN PAR TETE ET PAR MENAGE (membres 12ans et +)
SECTEUR PUBLIC	103.5	104.9	110.1
GRANDES ENTREPRISES	120.7	114.1	118.1
PME	94.7	94.4	94.4
SNE	77.3	84.	73.5

<-------> <------>
compensation retour des inégalités

Source: Calculs propres à partir de ENEU387. 3406 ménages.

En dernière analyse, la mise au travail intensive des ménages dont le chef travaille dans le secteur informel, n'est pas suffisante pour compenser les handicaps qui pèsent sur eux. Au contraire, les inégalités tendent à s'accentuer. Non seulement en termes monétaires, mais aussi en termes de reproduction sociale. Les jeunes membres secondaires du ménage sont obligés de sacrifier d'éventuelles études qui seront la clef de leur future réussite. Seuls les ménages dont le chef appartient au secteur public améliorent leur position en termes de revenus par tête. Ce résultat est obtenu à la marge, par une meilleure insertion professionnelle de leurs membres actifs, dans des emplois mieux rémunérés, mais surtout par une politique "malthusienne" de restriction des naissances. **La complexité des sources de revenus des ménages ne réussit pas à rebattre les cartes de la distribution des richesses, mais en perpétue la structure inégalitaire.**

IIB - LE MENAGE FACE A LA PROTECTION SOCIALE:

La captation de revenus monétaires directs par différents membres du ménage, n'est pas le seul moyen dont dispose ce dernier pour accroître ou assurer son bien-être. Le système d'assurances sociales donne la possibilité aux individus de jouir de prestations sans être eux-mêmes affiliés. C'est le cas en particulier des prestations de santé. La loi de la sécurité sociale stipule qu'un certain nombre de membres de la famille du travailleur cotisant (comme salarié ou indépendant du régime volontaire) a droit aux bénéfices de l'assurance maladie. Il s'agit de son épouse (ou de sa concubine), de ses enfants de moins de 16 ans, de ceux qui ont moins de 25 ans dans la mesure où ils poursuivent des études dans le système scolaire public, et de ses parents, s'ils vivent dans le même foyer. Pour que ces sujets puissent avoir droit aux prestations, il faut de plus, qu'ils soient économiquement dépendants de l'assuré.

Ces mesures législatives peuvent donc être utilisées, voire détournées par les ménages, pour que leurs membres puissent bénéficier des prestations fournies par l'Etat. Ainsi, la poursuite d'une activité dans le secteur informel, dépourvu de protection, ou l'existence d'une petite entreprise familiale non déclarée, est compatible avec la jouissance des soins de la sécurité sociale, dans la mesure où un des membres de la famille a réussi à obtenir un emploi dans un secteur couvert (15).

La "philosophie" des organismes de socialisation des revenus est bien de protéger l'ensemble de la population. A l'instar du salaire minimum, censé assurer la survie d'une famille dans des conditions décentes, l'affiliation aux organismes de sécurité sociale doit pouvoir bénéficier à tous ceux qui sont liés par un lien de parenté direct avec l'assuré. Cette logique d'extension de la protection sociale aux membres de la famille a conduit certains auteurs à minimiser l'ampleur du phénomène de non-couverture, lié à l'informalité. Etant donné la multiplicité des secteurs d'activité représentés au sein d'un même ménage, la diffusion des bénéfices de la sécurité sociale serait beaucoup plus large que ne le laisse penser les taux bruts d'affiliation. Il serait toujours possible d'utiliser un parent cotisant, pour se faire soigner, sans en supporter la charge financière.

---

15) L'entretien avec le cordonnier LARREVALO nous a montré les motifs possibles d'une telle stratégie.

En fait, il faut relativiser l'importance de ces mécanismes de "diffusion". D'abord, parce que le seul risque couvert susceptible d'être pris en charge par ce mécanisme est le risque santé (maladie et maternité). Ni les retraites, ni les allocations-chômage ne peuvent bénéficier à des ayant-droits non affiliés. En dehors de la sécurité sociale, les autres prestations, qui font partie de ce que nous avons appelé **"la qualité des emplois"**, sont directement liées à l'exercice individuel d'une activité rémunérée (congés payés, participation aux bénéfices, primes de fin d'année, etc.). Ensuite, et au-delà des règles normatives, ce sont les données empiriques qui viennent montrer la portée réelle des mécanismes de couverture sociale qui transitent par le biais des ayant-droits.

Selon les estimations de MESA-LAGO (16), en 1983, 45.3% de la population avait accès au système de santé géré par les instituts de sécurité sociale (IMSS, ISSSTE, PEMEX, Chemins de fers et forces armées). Cette proportion atteignait même 59.7%, en incluant le régime assistanciel, pris en charge par le COPLAMAR dans les zones rurales, alors que le nombre d'affiliés n'excédait pas 13%. En moyenne, chaque assuré donne accès aux prestations de santé à 2.5 ayant-droits. Mais ces taux bruts, même s'ils montrent l'importance du système de protection sociale mexicain (par rapport aux autres pays d'Amérique latine), ne nous informent pas sur la généralisation des mécanismes de compensation jouant au niveau des ménages. Les ménages dont le chef appartient au SNE (ou dans une moindre mesure au PME) et qui est dépourvu de protection sociale, peuvent-ils avoir accès aux soins dispensés par les organismes de sécurité sociale, par l'intermédiaire d'un de leurs membres?

Lorsqu'on distingue les ménages en fonction du secteur d'activité du chef, on note une certaine forme de compensation. Mais les variations observées sont de faible amplitude. Seulement 15% des ménages dont le chef n'était pas couvert, le deviennent par l'intermédiaire d'un autre membre, que nous avons convenu d'appeler la main-d'oeuvre familiale. Plus d'un tiers des ménages est totalement exclu du système de protection sociale. 82% des ménages sans protection proviennent des combinaisons de secteurs: SNE, PME ou SNE-PME. Naturellement, c'est dans le secteur informel que le passage des individus aux ménages produit les effets les plus conséquents. Alors qu'aucun des chefs du SNE n'était affilié, 28% des ménages auxquels ils appartiennent, possèdent au moins un membre protégé.

---

16) MESA-LAGO C.,"El desarrollo de la seguridad social en America Latina" Estudios e Informes de la CEPAL, Naciones Unidas, Santigo de Chile, 1985, 348p.

TABLEAU III-3.12
TAUX DE COUVERTURE SOCIALE DES MENAGES ET DES CHEFS DE MENAGE EN FONCTION DU SECTEUR D'APPARTENANCE DE CELUI-CI

	SECURITE SOCIALE		CREDIT LOGEMENT	
CHEF DE MENAGE	CHEF DE MENAGE	MENAGE	CHEF DE MENAGE	MENAGE
SECTEUR PUBLIC	79.3	85.	21.2	23.9
GRANDES ENTREPRISES	81.9	87.9	27.2	30.1
PME	35.6	51.2	5.6	10.3
SNE	1.1	28.2	0.	5.1
TOTAL	51.7	64.6	13.9	17.7

Source: Calculs propres à partir de ENEU387, Mexico.

Cependant, la proportion de ménages jouissant réellement d'une protection maladie est inférieure aux chiffres présentés dans le tableau précédent. En effet, il ne suffit pas qu'un membre du ménage soit affilié pour que tous les autres bénéficient de prestations. En premier lieu, parce que la structure des ménages n'est pas nécessairement nucléaire. Les membres qui ne sont ni les parents, ni les enfants du chef de ménage ne peuvent légalement faire bénéficier aux autres personnes de leur affiliation. Bien que peu nombreux, ces individus appartiennent relativement plus souvent à des ménages dont le chef est dans le SNE.

Quant aux descendants ou aux ascendants, en ligne directe, du chef, ils ne peuvent transmettre les avantages de leur protection que si les autres dépendent économiquement d'eux. Ce n'est le cas par exemple d'aucun chef de ménage, puisque nous n'avons retenu que ceux qui sont actifs. Pour que l'assurance maladie soit effectivement applicable, il faudrait que tous les membres non déclarés et employés des ménages adoptent une stratégie "frauduleuse", visant à les faire prendre pour des inactifs. Cette intention est incompatible avec le type de déclaration fournie aux enquêteurs, et plus généralement, aux motivations qui poussent les individus à travailler dans le SNE.

On peut donc conclure sans risque, que moins de 20% des ménages dont le chef exerce dans le SNE, sont couverts par un organisme de sécurité sociale. Finalement le ménage, s'il est bien le lieu au sein duquel s'organise une certaine forme de résistance à la dégradation des conditions de vie, n'a pas la force suffisante face aux mécanismes d'allocation des ressources sur le marché du travail, pour permettre aux familles qui dépendent du secteur informel pour vivre, d'améliorer sensiblement leur situation.

III.- AJUSTEMENTS II (2EME TRIMESTRE 1986- 4EME TRIMESTRE 1989)

Les données que nous avons analysées jusqu'à présent constituent une photographie à un instant donné du marché du travail. Les conclusions que nous en avons tirées peuvent être fragiles parce qu'elles ne prennent pas en compte la composante saisonnière, voire atypique que pourrait représenter le second trimestre 1987. De plus elle ne nous permettent pas de comprendre la dynamique du revenu des ménages dans le contexte macro-économique du Mexique de la fin des années 80. C'est à l'analyse de cette dynamique que nous allons nous attacher maintenant.

Une étude récente s'intéressait à la distribution des revenus des ménages entre 1977 et 1984 (17). Elle montre, qu'entre ces deux dates, la concentration du revenu a légèrement décru, mais dans un contexte de baisse généralisée.

TABLEAU III-3.13

VARIATION DU REVENU DES MENAGES ENTRE 1977 ET 1984
(%)

	STRATE 1 (bas)	STRATE 2 (moyen-bas)	STRATE 3 (moyen)	STRATE 4 (moyen-haut)	STRATE 5 (élevé)
REVENU TOTAL	- 6.9	- 3.8	- 6.9	-19.1	-19.7
SALAIRE	-14.0	-13.6	-21.0	-29.7	-35.0

Source: CORTES, RUBALCAVA, op.cit., p.30. Le salaire minimum a perdu 35% de son pouvoir d'achat au cours de la même période.

Les auteurs concluent qui si le revenu des strates inférieures a moins chuté que celui des autres strates plus riches, ce phénomène est dû à deux types de facteurs:

1- l'intensification de l'usage de la force de travail disponible par les ménages;

2- l'augmentation des transferts perçus, notamment en provenance de l'étranger.

---

17) CORTES F., RUBALCAVA R.M., "Equidad vía reducción. La distribución del ingreso en México (1977-1984).", miméo, La Jolla, Etats-Unis, juin 1990, 89p. + annexes.

Ils déclinent la logique suivante. Les politiques d'ajustement mises en oeuvre à partir du début des années 80 (contraction de la demande, réduction des budgets sociaux, débauchage dans le secteur formel, etc.) ont provoqué une chute des revenus du travail. Les ménages les plus pauvres ont réussi à endiguer partiellement ce recul de leur pouvoir d'achat par les stratégies ci-dessus mentionnées. Mais en retour, la mise au travail accélérée de la main-d'oeuvre familiale hypothèque l'avenir et la croissance à long terme.

En faisant référence à d'autres travaux, CORTES et RUBALCAVA avancent que le travail des femmes, dans des couches sociales où le modèle culturel est réticent face à cette éventualité, a entraîné une augmentation des conflits matrimoniaux. Ceux-ci ont eu une influence négative sur l'attention portée aux enfants. Par ailleurs, l'intégration précoce des enfants au marché du travail compromet leurs possibilités de qualification à travers le système éducatif (moindre temps consacré aux études, abandon prématuré du système scolaire), et par là l'importance de leurs revenus futurs.

C'est donc à la fois la qualité de la main-d'oeuvre de demain et l'équilibre social du pays qui sont en jeu.

Malheureusement, les auteurs fondent leurs conclusions sur des données agrégées (par décile de revenu), qui les rendent hypothétiques. L'exploitation des données individuelles de l'enquête-emploi doit permettre d'affiner l'analyse, au moins en ce qui concerne les revenus d'activité (puisque les autres nous échappent).

La période que nous passerons en revue court du second trimestre 1986 au dernier trimestre 1989. Elle est donc postérieure à celle que les auteurs étudient. Cependant on pourra tester dans quelle mesure les politiques d'ajustement qui n'ont pas fondamentalement changé depuis le début de la décennie, ont eu les mêmes conséquences sur le mode d'insertion des ménages sur le marché du travail.

Le chapitre II-4 nous a montré que les revenus individuels réels (revenus d'activité seulement) se sont maintenus au cours de la période qui s'étend du second trimestre 1986 au dernier trimestre 1989. En l'absence de modifications dans la stratégie d'insertion des ménages sur le marché du travail, leurs revenus auraient dû suivre la même évolution.

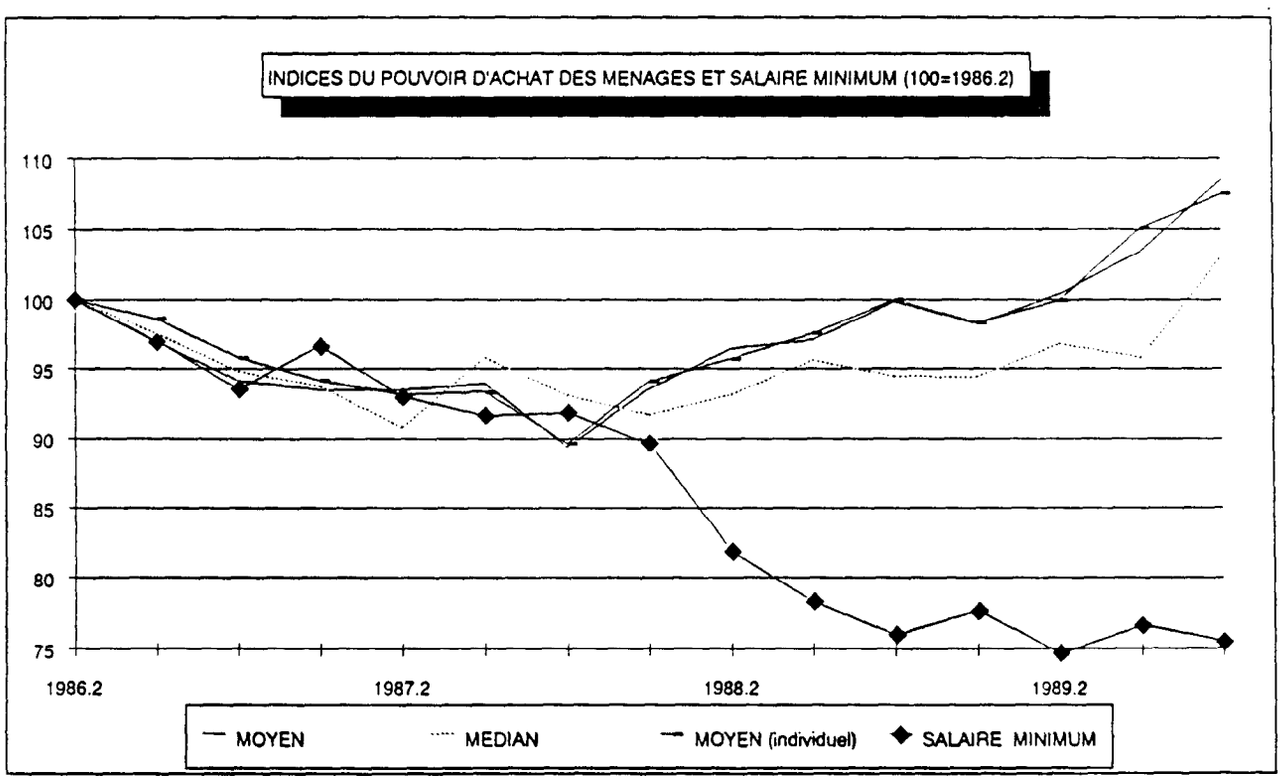
Cependant, cette période de maintien du pouvoir d'achat individuel du travail fait suite à une phase de contraction massive des revenus (1981-1985). Même si entre ces deux dates, les ménages avaient tenté de contrecarrer ces tendances récessives par une mise au travail massive de la main-d'oeuvre familiale et/ou par l'accroissement de la journée de travail, il ne fait aucun doute que leur revenu réel a été amputé. La question est de savoir si

entre 1986 et 1989, ils ont pu retrouver leur niveau de revenus antérieurs en augmentant encore leur niveau de participation, ou si les contraintes macro-économiques (faiblesse du niveau de la demande) ont empêché cette récupération.

1. La récupération lente du niveau de vie des ménages

A l'échelle des ménages, on retrouve les conclusions "contre-intuitives" exposées à propos des revenus individuels. Revenus réels individuels et pouvoir d'achat des ménages ont évolué de concert. Le quatrième trimestre de 1987 constitue un point de retournement. Après une chute de 10% du milieu de 1986 à la fin 1987, le revenu réel des ménages a retrouvé son niveau de début de période à la fin 1988. Puis, après un palier au premier semestre 1989, le revenu réel a connu une nouvelle poussée. Au dernier trimestre 1990, l'indice de pouvoir d'achat des ménages était 9% supérieur à celui observé au second trimestre 1986.

GRAPHIQUE III-3.6



Comme pour le revenu individuel, la brèche entre salaire minimum et revenu des ménages s'opère à partir du premier trimestre 1988, date de mise en application de la nouvelle politique économique de C.SALINAS de GORTARI.

2. Le rôle positif du taux de mobilisation de la main-d'oeuvre familiale.

L'ajustement d'une équation de revenu global des ménages en fonction des prix à la consommation et du taux de mobilisation de la main-d'oeuvre familiale donne des résultats particulièrement probants. En particulier, cette seconde variable a bien une influence positive sur le revenu du ménage. L'élasticité du revenu au taux de mobilisation est de 2.36. Il existe donc bien une marge de liberté dans la stratégie des ménages pour s'adapter aux conditions du marché du travail et tenter de s'assurer un certain montant de revenu permanent. Ce taux de mobilisation affecte le revenu total du ménage, soit directement lorsque la mise au travail de la main-d'oeuvre secondaire passe par l'obtention d'un emploi rémunéré, soit indirectement, lorsque la main-d'oeuvre est mobilisée par un emploi non rémunéré (aides familiaux) qui permet d'accroître la rentabilité des unités de production familiales du secteur informel ou des PME.

Par contre, le nombre d'heures travaillées par le chef de ménage ne semble pas exercer de rôle notable sur le revenu total du ménage. Le coefficient est bien positif, mais il n'est pas statistiquement significatif. La faible corrélation entre le nombre d'heures travaillées par le chef de ménage et le taux de mobilisation de la main-d'oeuvre familiale (0.26) tend à montrer que lorsque que le revenu du ménage varie, c'est la main-d'oeuvre secondaire qui est mise à contribution plutôt que le chef de ménage.

TABLEAU III-3.13

EQUATIONS DE REVENU DES MENAGES (1986.2-1989.4)

VARIABLES DEPENDANTES

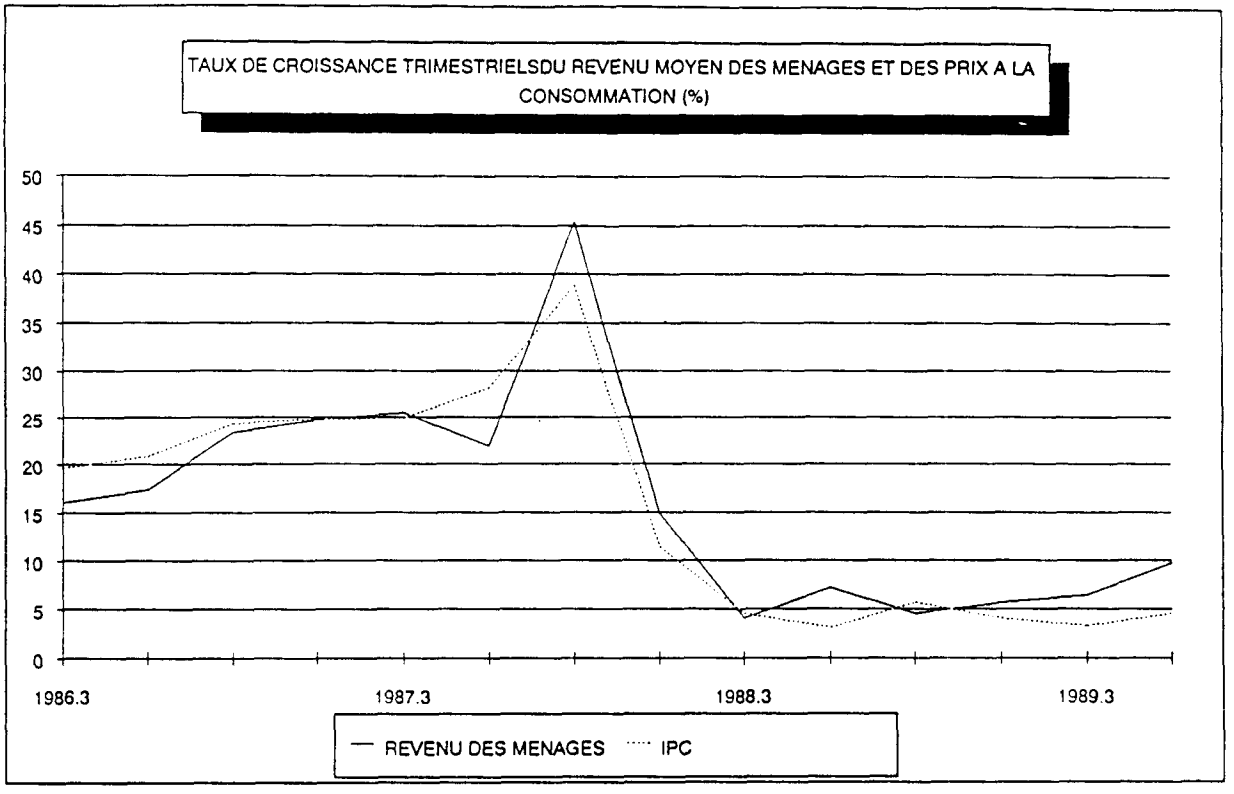
VARIABLES EXPLICATIVES	Log REVTOT	Log REVTOT	• REVTOT
CONSTANTE	-8.63 (-2.73)	-13.21 (-2.89)	0.02 (1.02)
Log(IPC)	1.06 (60.12)	1.05 (59.79)	-
Log(TMOBFAM)	2.36 (2.74)	1.93 (2.17)	-
Log(HEURCHEF)	-	1.63 (1.34)	-
• IPC	-	-	0.93 (10.58)
Nombre Observ.	15	15	14
R^2 ajusté	0,996	0,997	0,896
DW	1,91	2,21	2,06
SE	0,043	0,041	0,037

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU286/489, Mexico.

Les chiffres en parenthèses sont les t de fisher. Les variables surmontées d'un point sont des taux de croissance trimestriels.

La liaison entre le revenu des ménages et l'inflation est particulièrement forte (aussi bien en niveau qu'en taux de croissance). L'indexation est unitaire (élasticité non significativement différente de 1). Pas plus qu'au niveau individuel, la nouvelle politique économique n'a réussi à remettre en question la logique de formation des revenus du travail, malgré le décrochage du salaire minimum. Il est enfin intéressant de noter qu'il n'y a pas de délai d'ajustement entre prix et revenus, (ou tout au moins que celui-ci est inférieur au trimestre). L'indexation est donc "instantanée".

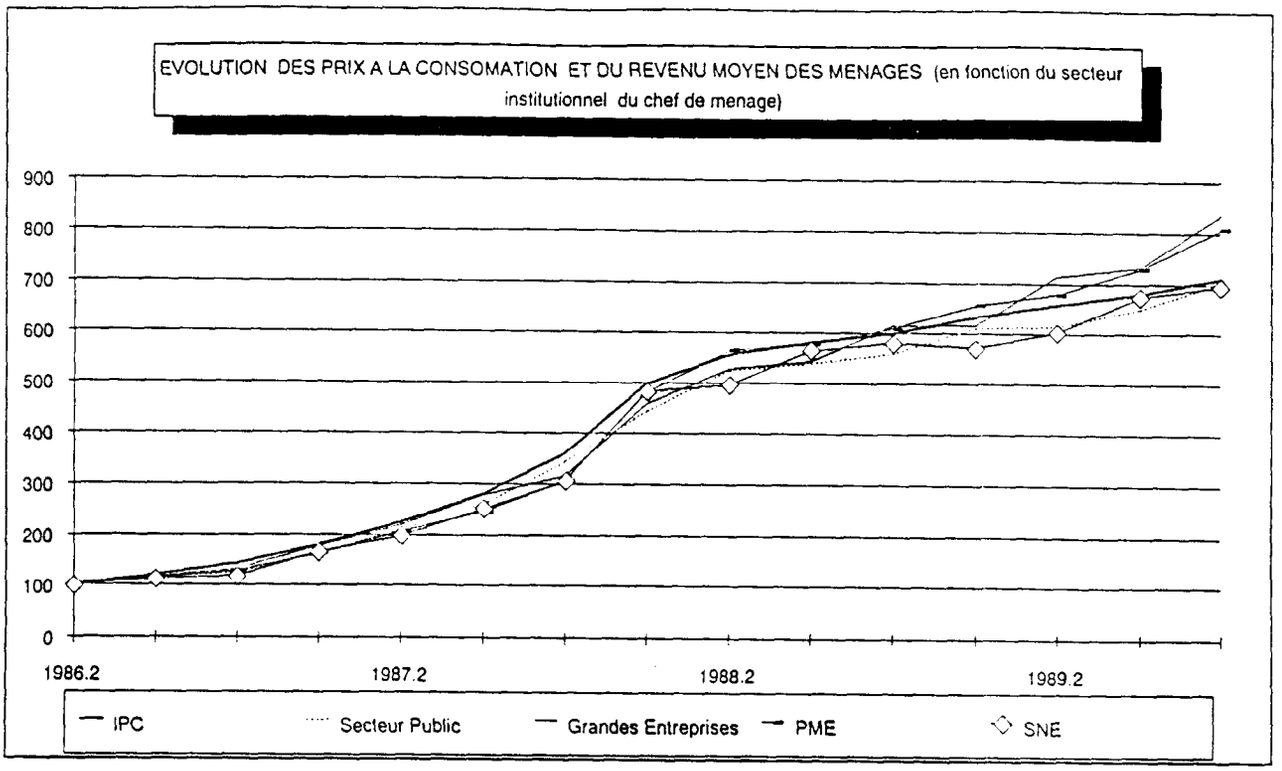
GRAPHIQUE III-3.7



3. Tous les secteurs participent à la reprise

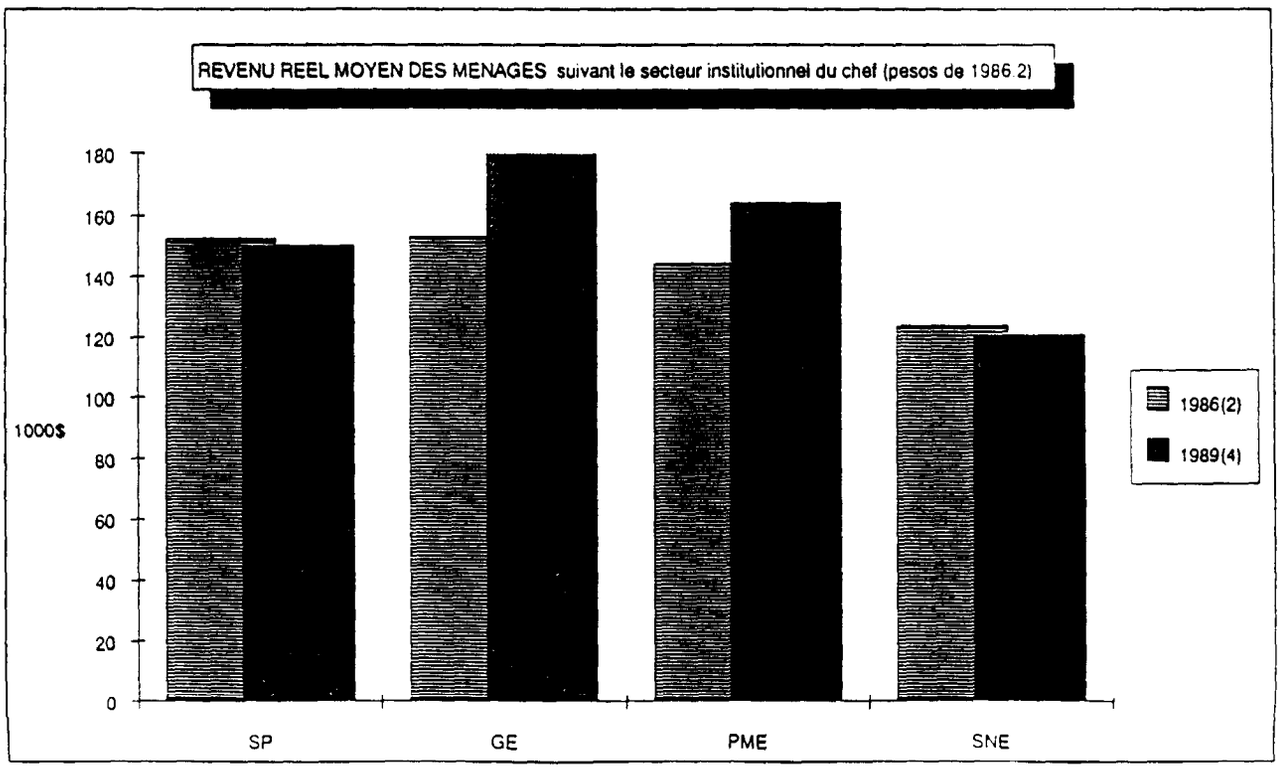
Ce résultat agrégé est conservé au niveau des secteurs institutionnels. Que l'on considère le revenu moyen ou le revenu médian (pour annuler l'effet des points "aberrants"), et quel que soit le secteur institutionnel du chef de ménage, tous ont bénéficié de l'amélioration en fin de période. Mais les ménages dont le chef appartenait au secteur privé "formel" (grandes entreprises, PME) ont réussi à améliorer leur position relative tandis que la régulation des salaires dans le secteur public a pesé sur les ménages dont le chef s'y trouvait employé.

GRAPHIQUE III-3.8



Au second trimestre 1986, les ménages gagnaient en moyenne respectivement 152, 153, 144 et 124 milles pesos suivant que leur chef appartenait au secteur public, aux grandes entreprises aux PME ou au secteur informel. Trois ans et demi plus tard, deux de ces catégories avaient vu leur pouvoir d'achat légèrement amputé (SP et SNE), tandis que les deux autres (GE et PME) l'avaient vu s'accroître.

GRAPHIQUE III-3.9



4. Le taux de mobilisation de la main-d'oeuvre familiale : une variable plus "structurelle" que conjoncturelle

Si le revenu des ménages s'est stabilisé, puis amélioré au cours des deux années 1988 et 1989, quel en a été le prix à payer? En particulier, on peut s'interroger sur la dynamique d'entrée sur le marché du travail de la main-d'oeuvre familiale.

Certains auteurs, partant du constat que le pouvoir d'achat des ménages a chuté au cours de la dernière décennie, en concluent que ceux-ci auraient trouvé dans une participation accrue à l'emploi la seule alternative possible. Selon FORTUNA et PRATES, l'auto-exploitation des membres de la famille est devenu un phénomène typique, dont l'objectif vise à atténuer l'impact des salaires réels décroissants (18). En fait, la pluri-activité était aussi théoriquement envisageable, mais nous avons vu qu'elle ne joue qu'un rôle marginal.

Sur l'ensemble de la période sous revue, les ménages n'ont pas eu à augmenter la pression sur leur membres inactifs pour maintenir leur pouvoir d'achat. Si l'on exclut le point 1987.4 pour les familles dont le chef travaille dans le secteur public (19), chacune des quatre courbes varie à l'intérieur d'un intervalle de très faible amplitude. Le taux de mobilisation se détend légèrement en fin de période (de 39.% à 38.4%).(20)

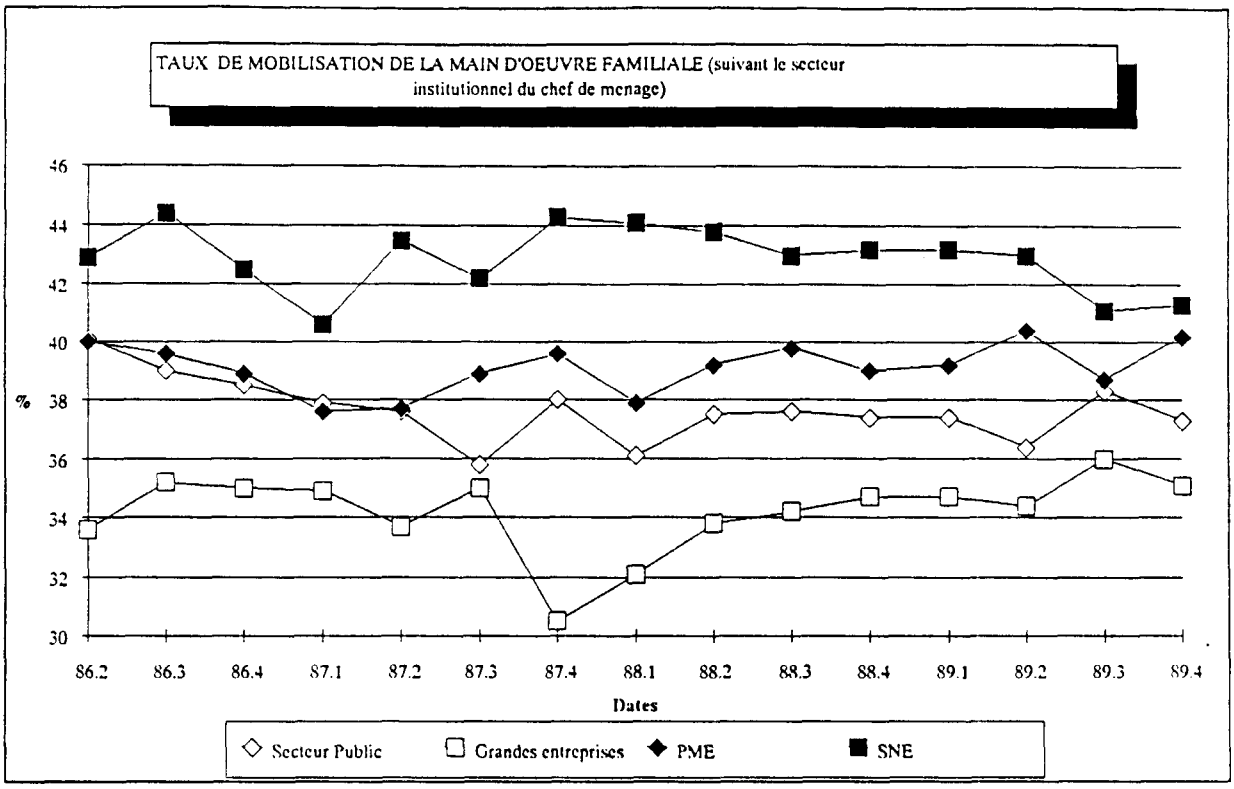
---

18) FORTUNA J.C, PRATES S., "Informal Sector vs. Informalized Labor relations in Uruguay", in PORTES A., BENTON L., CASTELLS M., Ed., "The Informal Economy: studies in Advanced and Less Developed Countries", J.HOPKINS University Press, Baltimore and London, 1989, pp.78-94.

19) Les données empiriques font apparaitre une chute brutale de 5 points, accompagnée d'une forte croissance du coefficient de variation. Ceci nous induit à penser qu'il s'agit sans doute d'un problème de données.

20) En fait cette évolution pourrait traduire un effet caché. Il est souvent avancé qu'une des conséquences de la crise a été de retarder le départ des enfants, voire même pour certains le retour dans le noyau familial. Un tel mouvement pourrait entrainer une baisse des taux d'activité par ménage. En réalité le contrôle du nombre d'adulte et d'actifs par ménage montre que cet effet n'est pas signficatif.

GRAPHIQUE III-3.10



Ce résultat nous amène à penser que le mode d'organisation du travail au sein des ménages est plus une composante structurelle du marché du travail, qu'une variable d'ajustement régulant le niveau de revenu réel total.

Pour tester cette hypothèse, nous avons procédé à une analyse de la variance du taux de mobilisation de la main-d'oeuvre familiale en fonction du secteur institutionnel du chef de ménage et du temps (composante conjoncturelle). La régression montre que la variable de temps (trimestre par trimestre) n'est jamais significative, tandis que le secteur institutionnel du chef de ménage explique à lui seul 86% de la variance. Toutes choses égales par ailleurs, le taux de participation de la main-d'oeuvre secondaire est plus élevé lorsque le chef de ménage appartient au SNE, puis il décroit du SNE aux PME, au secteur public, et enfin aux grandes entreprises.

TABLEAU III-3.14

ANALYSE DE LA VARIANCE DES TAUX DE MOBILISATION DE LA MAIN-D'OEUVRE FAMILIALE EN FONCTION DU SECTEUR INSTITUTIONNEL DU CHEF DE MENAGE ET DU TEMPS

VARIABLE DEPENDANTE	SECTEUR INSTITUTIONNEL DU CHEF DE MENAGE	TRIMESTRES	QUALITE D'AJUSTEMENT
TAUX DE MOBILISATION DE LA MAIN-D'OEUVRE FAMILIALE	SP -0.06 (-11.1) GE -0.09 (-17.5) PME -0.04 (- 7.6) SNE (mod. de référence)	non significatifs	R2=0.87 SE=0.01 F=113.03

Source: Calculs propres, à partir de la ENEU286/489, Mexico. Les chiffres en parenthèses sont les t de student.

On mesure ainsi le faible degré de liberté des ménages face à l'environnement. C'est seulement à la marge qu'ils peuvent réagir à la dégradation de leurs conditions de vie. Le taux de mobilisation est sans doute un instrument à la disposition des ménages, mais sa mise en oeuvre est loin de posséder la plasticité postulée par certaines études. Compte tenu des pesanteurs démographiques, c'est seulement dans la longue durée que l'on pourrait voir dériver ce taux à la hausse ou à la baisse.

Si les taux de mobilisation sont restés stables au cours de la période, on observe une légère déformation du type d'emploi exercé. La part des salariés a légèrement décru (de 78.5% à 76.5%) au profit de celle des indépendants (de 12.8% à 14.5%), tandis que le poids des aides familiaux se maintenait (resp. 8.6% à 8.9%). Par ailleurs, aucune catégorie de main-d'oeuvre familiale (conjoints, enfants, autres) n'a été plus sollicitée.

5. Une certaine flexibilité du nombre d'heures travaillées

En fait la mise au travail de la main-d'oeuvre familiale peut s'opérer par deux canaux:

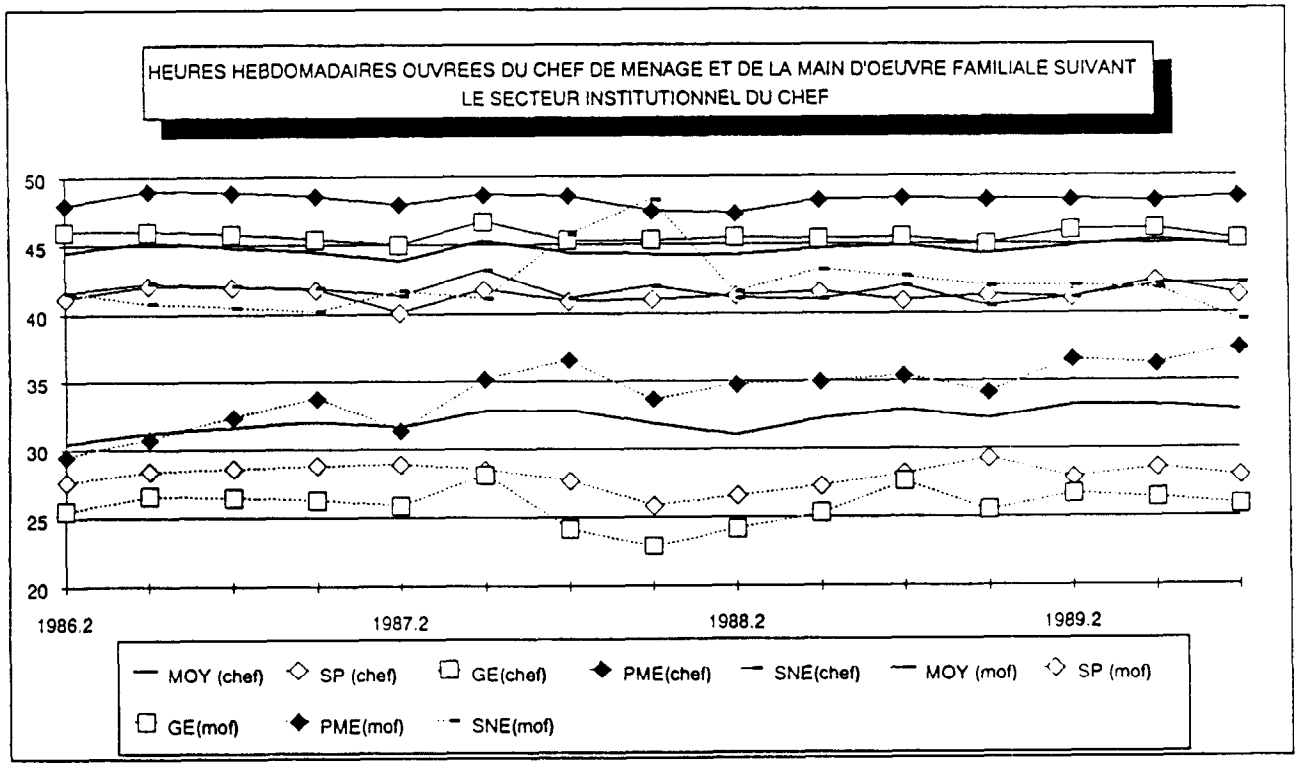
- l'augmentation du taux de mobilisation
- l'augmentation du nombre d'heures/homme travaillées

La seconde solution semble la plus rationnelle si les ménages considèrent que les variations de revenus sont transitoires. La première est plus rigide, dans la mesure où

l'insertion sur le marché du travail est assortie de coûts d'entrée importants (recherche d'emplois, coûts d'opportunité, etc.)..

En réalité, les résultats obtenus à partir du nombre d'heures ouvrées confirment ceux concernant le taux de mobilisation. A une exception près cependant: il semble que l'amélioration du revenu des ménages dont le chef travail dans le secteur des PME provienne en partie d'une croissance sur toute la période du nombre d'heures travaillées par les actifs secondaires du ménage. Alors que ceux-ci étaient employés moins de 30 heures au second trimestre 1986, ils travaillaient plus de 37 heures hebdomadaires à la fin 1989. On peut interpréter cette montée en puissance de la main-d'oeuvre familiale des PME, plus par le relâchement de la contrainte de demande (demande de biens et services adressée aux PME), que par la seule volonté des ménages de reconstituer leur pouvoir d'achat. C'est la reprise de la croissance qui permet l'amélioration. Ce phénomène n'est pas notable dans le secteur informel parce que, structurellement moins lié au coeur moderne de l'économie, il profite relativement moins de l'embellie en cours.

GRAPHIQUE III-3.11



CONCLUSION:

Dans leurs versions les plus absolues, les thèses dualistes ne résistent pas lorsqu'on change d'échelle, et qu'on passe des individus aux ménages. La perspective statique de deux univers parfaitement cloisonnés et indépendants l'un de l'autre n'est pas compatible avec la diversité des modes d'insertion des différents membres des ménages sur le marché du travail.

C'est pourtant bien à ce niveau que se déterminent les comportements d'offre de travail, voire même de demande, dans le cadre des unités de production familiales faisant appel à de la main-d'oeuvre non rémunérée. PLus de 36% des ménages possèdent des membres actifs dans différents secteurs insitutionnels. Cette insertion composite sur le marché du travail prouve l'existence de stratégies de diversifications des sources de revenus, au niveau des ménages.

Parmi ceux qui possèdent des membres à la fois dans le secteur informel et dans d'autres secteurs, il faut distinguer deux profils-types, suivant le statut de celui qui exerce dans le secteur informel.

-S'il s'agit du chef de ménage, la main-d'oeuvre familiale employée dans le secteur public, les grandes entreprises ou les petites et moyennes entreprises est essentiellement constituée de jeunes dont la réussite scolaire permet une insertion professionnelle dans des emplois plus qualifiés, et des secteurs plus rémunérateurs.

- S'il s'agit de membres autres que le chef de ménage, leur emploi dans le secteur informel est le plus souvent temporaire. Il permet d'apporter une source de revenu supplémentaire au budget familial. Ils profitent de la flexibilité du rythme de travail dans le secteur informel pour combiner plusieurs activités, marchande et non-marchande (emploi/études pour les jeunes, emploi/travaux domestiques pour les femmes).

Mais en "**tendance**", notre étude montre que les thèses dualistes restent valides. Un ensemble qui compte 11% des ménages ne bénéficie d'aucune autre source de revenu que celle que lui procure le secteur informel. Ainsi, il faut rejeter les discours qui font du secteur informel une pieuvre tentaculaire envahissant l'ensemble du tissu social par le biais de la formation du revenu des ménages.

Plus des trois quarts des ménages sont totalement étrangers au SNE. Ce secteur est celui où le "coefficient de diffusion" est le plus faible. Si le secteur informel est bien l'unique solution dont disposent certaines familles pour pouvoir continuer à exister comme unité de consommation (voire comme unité physique), il reste relativement localisé. Pas plus que le secteur informel, le secteur "formel" ne touche l'ensemble du marché du travail, contrairement à ce que certains auteurs affirment un peu rapidement (21).

TABLEAU III-3.13

PARTICIPATION DIFFERENCIEE DU SNE SUIVANT L'OPTIQUE RETENUE MENAGES OU INDIVIDUS

SECTEUR INSTITUTIONNEL

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
POPULATION ACTIVE	25.3	26.2	28.4	20.1	100
MENAGES DONT AU MOINS UN MEMBRE ∈ au	36.1	35.7	41.0	23.7	> 100

Source: Calculs propres à partir de ENEU387, Mexico

Il faut donc cesser de voir ce secteur uniquement comme une source de revenus d'appoint (que ce soit au niveau des individus par le biais de la pluri-activité, ou au niveau du ménage avec la mobilisation de la main-d'oeuvre familiale), qui viendrait compenser des revenus perçus par ailleurs et jugés trop faibles.

---

21) WOORSTMANN, "A Família Trabalhadora", op.cit., p.79: "Haverá sempre algum membro do grupo doméstico como emprego assalariado formal".

Finalement, les portes de sortie d'un secteur informel, caractérisé par la piètre qualité moyenne des emplois qu'il procure, sont peu nombreuses. Le discours lénifiant qui consiste à justifier le laxisme devant la dégradation des conditions d'emploi, en prétextant que les mécanismes institutionnels de redistribution aboutissent aux plus démunis par le biais du ménage est fallacieux (22). Quatre ménages sur cinq appartenant au SNE sont totalement dépourvus de couverture sociale. En fait, la marge de manoeuvre des acteurs tend à se réduire drastiquement, à mesure que l'on descend dans la hiérarchie des secteurs institutionnels. En bas de l'échelle, la notion d'arbitrage (entre sécurité de l'emploi et rémunération monétaire) est vide de sens. L'appartenance au SNE d'un membre du ménage annonce, non pas une stratégie de diversification et d'ouverture de celui-ci, mais nous donne un indice présageant des difficultés (financières notamment) dans lequel se trouve impliqué tout le ménage.

Pour pallier la faiblesse du revenu du chef de ménage lorsqu'il travaille dans le secteur informel, les autres membres en âge de travailler sont mis à contribution. Mais cette intensification de l'exploitation de la main d'oeuvre familiale ne suffit pas à compenser le déficit initial de ressources monétaires. L'écart de revenu par tête, entre les ménages dont le chef travaille dans le SNE et les autres, est encore plus fort que le différentiel des revenus totaux moyens. Malgré l'impérative nécessité de hisser leurs revenus à des niveaux permettant la reproduction de l'unité domestique, les marges de manoeuvre dans les stratégies de mise au travail de la main-d'oeuvre secondaire sont faibles. Deux formes d'emplois sont envisageables:

- un emploi d'aide familial dans l'unité de production informel dont le chef de ménage à la charge;

- un emploi dans un autre secteur institutionnel.

Mais toutes deux offrent des débouchés limités.

---

22) Dans sa version la plus "scientifique", ce discours est repris par ROBERTS, B., "Employment structure...", op.cit., p.54 : "Most households have at least one member working in the formal sector, usually the male head of household, and thereby have some acces to the social security system; but most households are also well integrated into informal employment and the opportunities it provides to increase income at time of needs". Ou encore par WOORSTMANN, "A Família Trabalhadora", op.cit., p.81: "Mas é necessário ter sempre algum membro da família formalement empregada. Se o salário é insuficiente, o emprego que lhe corresponde é fundamental para as estratégias da família, pois é através dele que a família tem acesso à previdência social." Le problème essentiel de ces conclusions est qu'elles se fondent sur des études de cas pour en tirer des conclusions généralisantes.

La première solution, si elle permet théoriquement d'accroître la rentabilité de l'unité de production familiale, bute sur la contrainte de demande. En effet, la demande adressée au secteur informel est limitée (faible substituabilité avec les produits du secteur moderne). De plus, la crise a gonflé les effectifs du secteur informel et la concurrence pèse sur les prix. La valeur ajoutée totale doit être distribuée entre plus de personnes, abaissant le niveau de la rémunération moyenne.

La seconde solution offre, elle aussi, peu de perspectives. Les possibilités pour la main-d'oeuvre familiale d'obtenir un emploi bien rémunéré sont limitées. La concurrence pour ce type de postes est d'autant plus forte que la crise en a réduit l'offre. De plus, les jeunes dont le chef travaille dans le SNE ne sont pas les mieux armés pour obtenir ces emplois (qualifications, relations personnelles; Cf. chapitre précédent).

Si le taux de mobilisation de la main-d'oeuvre familiale est bien un instrument à la disposition des ménages pour tenter de limiter la dégradation des revenus réels, il n'offre qu'une faculté de résistance très limitée face à l'ampleur des fluctuations macro-économiques. La capacité d'ajustement des ménages en période de conjoncture adverse ne possède pas la plasticité qui leur sont attribués. La mise en place de telles stratégies demande des délais importants. Elles ne sont envisageables que dans une perspective de long terme. Dans ces conditions, on peut douter de la validité de thèses qui accordent aux ménages la faculté d'avoir contrecarré la formidable contraction des revenus individuels du travail, survenue entre 1982 et 1987.

Si une telle dynamique avait effectivement eu lieu, on n'observerait pas aujourd'hui d'aussi faibles écarts dans le taux de mobilisation de la main-d'oeuvre familiale, suivant le secteur institutionnel du chef de ménage (41.9% dans le SNE et 37% pour les autres secteurs). Si la chute des revenus avait été plus importante dans le secteur informel au cours de la récession 1982-87 (comme nous induit à le penser le modèle présenté au chapitre II-3), le taux d'exploitation de la main-d'oeuvre familiale aurait dû y croître aussi plus vite. Une telle évolution aurait pour conséquence, qu'à l'origine, les écarts auraient été insignifiants. Une telle hypothèse semble peu probable.

On peut avancer que si la chute des revenus individuels a bien eu pour conséquence une plus forte mobilisation de la main-d'oeuvre familiale, celle-ci a eu lieu dans tous les secteurs institutionnels, et pas seulement dans le secteur informel. De plus, cette mobilisation n'a pas été si massive qu'on veut bien le dire, le trend régulant les taux de participation sur le marché du travail répondant plus aux évolutions de longue durée (système scolaire, modèles culturels) qu'à des ajustements conjoncturels.

Nos résultats nous induisent à penser que la différence observée est plus d'ordre structurel que conjoncturel. Bien que nous ne disposions pas de données pour la période 1982-87 (qui représente les années les plus noires pour les ménages), on est tenté de supposer que la perte de pouvoir d'achat a été du même ordre de grandeur dans les quatre secteurs. Cette conjecture (qui demanderait à être validée empiriquement) expliquerait pourquoi la cohésion sociale du pays a réussi à se maintenir, alors même que la secousse imprimée par la crise économique aurait dû conduire à une explosion. Le pouvoir d'achat des ménages se serait effondré "comme un seul homme" (23). Si ces prémisses étaient vérifiés, il deviendrait légitime de conclure avec CORTES et RUBALCAVA que "**l'appauvrissement généralisé de l'ensemble des travailleurs aura empêcher que la frustration économique se transforme en agressivité sociale**".

Il reste encore à découvrir les mécanismes qui lient, au niveau individuel cette fois, la dynamique des revenus dans les différents secteurs, et qui expliquent la reprise de la croissance du pouvoir d'achat de l'ensemble des ménages depuis 1988.

---

23) On moins au niveau de notre décomposition en secteurs institutionnels. Cette hypothèse est certainement fausse à un niveau plus fin de désagrégation, ou si l'on prend aussi en compte d'autres composantes du revenu des ménages, étant données les dynamiques contrastées des revenus du capital ou de la propriété et les revenus du travail.

CHAPITRE III-4

LES LIENS COMMERCIAUX DU SECTEUR INFORMEL : LE PROBLEME DE LA SOUS-TRAITANCE

INTRODUCTION:

C'est la troisième des relations liant le secteur informel au reste de l'économie qui nous intéressera dans ce chapitre. Du point de vue de la problématique centrale de cette partie de l'étude, le thème de la sous-traitance vers le secteur informel peut apporter une réponse validant la théorie de l'intégration du secteur informel. Si nous vérifions l'existence d'un lien massif de sous-traitance des entreprises modernes vers le secteur informel, le problème du rôle du secteur informel sera réglé de la façon la plus "propre". L'hypothèse de l'autonomie du secteur informel devra être rejetée. Si les résultats empiriques confirment ce cas de figure, il faudra ensuite s'interroger sur le type d'articulations entre secteur informel et le reste de l'économie pour déterminer si prévaut l'interprétation en termes de complémentarité ou en termes de subordination. Par contre, si la sous-traitance n'est pas un phénomène d'ampleur, on ne pourra pas conclure à l'autonomie du secteur informel. On a vu que les connexions possibles sont multiples et parfois indirectes.

Si cette question de la sous-traitance vers le secteur informel vaut d'être explorée en détail, c'est que cette problématique qui a longtemps été un thème récurrent de l'analyse structuraliste de la dépendance connaît un nouvel engouement lié à la longue crise latino-américaine actuelle. Cette forme d'organisation de la production a fait l'objet d'une abondante littérature de la part des économistes, pas seulement en Amérique Latine. La longue phase de croissance l'avait reléguée au second plan: celui des études historiques sur les étapes dépassées de la longue route qui mène au développement. Mais ce thème a repris de l'importance avec la persistance de la crise économique depuis une décennie. La thèse la plus percutante fait de la sous-traitance l'instrument privilégié du capital dans sa stratégie de reconversion, pour pouvoir faire face à la crise de rentabilité. En externalisant une partie de leurs frais, les entreprises qui recourent à ce système se donneraient les moyens de réduire les coûts fixes, de flexibiliser leur ligne de production ainsi que la gestion de la main-d'oeuvre, et par là, d'accroître leur compétitivité.

Pour les grandes entreprises en question, la sous-traitance assure la possibilité de gérer la main-d'oeuvre comme un flux. La complexité et le coût des procédures de licenciement les amènent à rechercher un volant de main-d'oeuvre lié par des contrats ponctuels et renouvelables en fonction des variations du marché. C'est aussi l'occasion d'accroître la vitesse d'ajustement de la production à la demande. Enfin, l'atomisation des sous-traitants permet d'exercer un contrôle accru sur la main-d'oeuvre, en minimisant le rôle des syndicats ou des associations de producteurs, et en facilitant le contournement de la législation du travail.

Du côté des sous-traitants informels, c'est la baisse des revenus individuels, et les tensions sur le marché du travail qui expliquent l'acceptation de conditions de travail peu rémunératrices. Pour la main-d'oeuvre féminine, ce type d'activités correspond à la seule forme d'activité qui permet la réalisation de "la double journée" (travaux domestiques et activité rémunérée).

En fait, ces arguments sont partiels. Si la sous-traitance était à ce point rentable, comment expliquer qu'historiquement elle a eu tendance à se contracter? C'est bien la récession économique qui lui redonne des forces. Tant que la concentration des activités entraînait des rendements d'échelle et des gains de productivité, cette forme de relation entre unités de production était plutôt génératrice de risques, donc dangereuse. Mais avec la stagnation de la productivité, la sous-traitance redevient un moyen privilégié d'abaisser les coûts de production.

Naturellement, la sous-traitance entre entreprises de tailles différentes implique un lien de subordination des petites unités aux grandes entreprises commanditaires, en situation de monopoles, ou d'oligopoles. Dans ce cadre, le secteur informel devient le segment où la sous-traitance peut s'exercer avec le minimum de contraintes légales. La sous-traitance représente la forme la plus directe de connexion entre les deux systèmes, plaçant le premier en situation de dépendance par rapport au second. La transformation du secteur informel en une fourmilière gigantesque d'activités de sous-traitance, en ferait un appendice du secteur moderne. En particulier, sa dynamique serait fonction des commandes du secteur moderne. Les deux secteurs évolueraient en phase. Cette interprétation du rôle du secteur informel n'est finalement que la transposition à l'échelle locale de la théorie de la dépendance entre le Centre et la Périphérie.

Cette analogie acquiert d'autant plus d'acuité au Mexique que le modèle de croissance dans lequel s'est engagé le pays depuis quelques années correspond parfaitement à ce processus de sous-traitance de l'économie. La dynamique de l'industrie mexicaine redéfinit le rôle du pays dans la nouvelle division internationale du travail, et s'organise autour des zones franches de la frontière nord. Les entreprises transnationales américaines, japonaises, ou européennes s'y installent pour bénéficier de coûts du travail particulièrement faibles et réexporter leur production, notamment sur le marché nord-américain. Ce sont ces industries de sous-traitance qui sont à l'origine de l'essentiel de la croissance des exportations non pétrolières et de la création d'emplois industriels au cours des cinq dernières années. Le phénomène acquiert une telle prégnance qu'on a pu parler de "**"maquiladorisation" de l'industrie mexicaine**" (1).

---

1) Voir HUSSON M., "La "maquiladorisation" de l'industrie mexicaine", miméo, présenté au colloque du GREITD,

I.- LE SPECTRE DE LA SOUS-TRAITANCE GENERALISEE: LE CAS MEXICAIN

Un récent numéro de la revue Estudios Sociológicos, consacrait une série d'articles à la sous-traitance industrielle au Mexique (2). Que ce soit en milieu rural, ou dans les zones urbaines, les différents auteurs insistent sur le renouveau des activités à domicile, depuis le début des années 80. L'interprétation de ce phénomène leur est commune. La crise économique provoque l'émergence, ou plutôt accélère la mise en oeuvre d'un mode d'exploitation (de sur-exploitation) de la main-d'oeuvre, avant tout féminine. Les avantages de cette forme de mise au travail sont multiples. On retiendra la faiblesse des taux de salaires offerts (et acceptés), ainsi que l'absence de syndicalisation. Cette dernière caractéristique semble plus être la conséquence du désintérêt des organisations syndicales existantes, que des ouvrières elles-mêmes. Localement, on observe un début d'organisation des travailleurs "informels". La commotion du tremblement de terre de 1985 a entraîné la création de groupements civils, comme le syndicat du 19 septembre. Mais ce phénomène reste encore très marginal.

J.ALONSO remonte aux analyses de MARX et de LENINE sur le putting-out system, pour expliquer que les ateliers domestiques ne forment qu'un appendice délocalisé des fabriques modernes (3). Il fonde ses résultats sur des recherches menées depuis plus de 10 ans à Nezahualcóyotl (4). Il retient exclusivement les ouvrières de la confection exerçant à domicile, dont il évaluait le nombre en 1977 à 5000. Plus encore que dans les grandes métropoles, c'est autour des petites villes, ou à la campagne que l'extension de la sous-traitance a pris son essor. P.ARIAS, qui étudie la région occidentale du Mexique (Etats de Guanajuato, Jalisco, Michoacán, et Aguascalientes), fait remonter le phénomène au début des années 70 (5).

Amiens, 6-8 décembre 1990, 24p. Les "maquilas" est le nom mexicain donné à ces industries de sous-traitance.

2) "La sociedad subterránea", Estudios Sociológicos, El Colegio de México, vol.VI., n.18, sept-dec 1988.

3) ALONSO J., "La maquila industrial domiciliaria en la metropoli mexicana", Estudios Sociológicos, op.cit., pp.517-534.

4) La plus grande des "Ciudades Perdidas" du monde, qui dépasse aujourd'hui trois millions d'habitants.

5) ARIAS P., "El empleo a domicilio en el medio rural", Estudios Sociológicos, op.cit., pp.535-552

C'est peut-être ESCOBAR et ROCHA, qui apportent les données les plus solides dans ce domaine. Selon leurs conclusions, jusqu'en 1982, on observait dans les ateliers manufacturiers de Guadalajara, un véritable processus de formalisation. Le divorce entre organisation domestique et organisation productive s'accentuait, tandis que les unités se légalisaient. Après 1982, la dynamique s'inverse. La clandestinité se développe à nouveau, les activités à domicile se généralisent avec la sous-traitance, et enfin, les unités se trouvent dans une dépendance croissante à l'égard de la main-d'oeuvre familiale (6).

Cette thèse a paru suffisamment pertinente pour alerter les autorités statistiques, à partir de 1985. Elles ont introduit cette problématique dans leurs instruments de mesure. C'est ainsi que l'on justifie l'apparition de la catégorie "sous-traitants" dans l'enquête emploi. "**Le phénomène central qui a amené à cette décision est la croissance observée dans le système de sous-traitance et le travail à domicile**" (7). Notons que ce sont les responsables de l'enquête emploi qui furent les premiers (sinon les seuls) à se sensibiliser au thème de la sous-traitance. Ils sont "sociologiquement" plus attentifs aux situations d'exclusions (pauvreté, précarité, marginalité). A contrario, les responsables des statistiques d'établissements sont moins sensibles à ces problèmes, qu'ils jugent (préjugent bien souvent) quantitativement négligeables. Ces derniers s'intéressent plus au noyau central de l'économie réelle, telle qu'une conception modernisatrice et normatrice voudrait qu'elle soit. "L'humanisme" des uns et "l'économicisme" des autres, expliquent en partie pourquoi l'ensemble des formes d'emploi sont saisies d'un côté, tandis qu'on enregistre que les modes les plus formels de produire de l'autre (8). C'est aussi pour cette raison que la réflexion sur le secteur informel a pris corps d'abord chez les économistes et les statisticiens du travail, tant au niveau des organismes internationaux que dans le cas particulier du Mexique (9). C'est d'ailleurs ce vide statistique des enquêtes auprès des établissements qui permet aux universitaires travaillant sur le thème de la sous-traitance, de donner à la thèse (peut-être fantasmatique) de la généralisation, cette dimension novatrice, puisqu'occultée par les autorités du pays.

---

6) ESCOBAR L.A., G. de la ROCHA M., "Microindustria, informalidad y crisis en Guadalajara, 1982-1987", Estudios Sociológicos, op.cit., pp.553-582.

7) Manual del entrevistador, Encuesta de empleo urbano, DGE, INEGI, México, 1985. Traduction personnelle.

8) Voir le chapitre I-3 de cette thèse.

9) Du côté des organismes internationaux, c'est le BIT qui s'est le premier intéressé à la prise en compte du secteur informel non seulement en termes d'emplois mais aussi de production. Au Mexique, il faut remonter au groupe de travail réuni par la Direction de l'Emploi et le Programme de Planification et de Promotion de l'Emploi (PNUD/OIT), pour trouver les premières traces d'intérêt. Voir la "Proposition pour produire des statistiques sur le secteur informel ou marginal urbain", en 1976.

La faiblesse majeure de ces travaux provient de la tentation d'en tirer des lois générales. Issus d'observations ponctuelles, souvent d'ordre qualitatif, ils sont circonscrits à des micro-terrains et/ou à des branches très spécifiques; en général, la confection, voire, dans le meilleur des cas l'industrie manufacturière. Il faut donc se garder d'un usage abusif de résultats partiels. Ainsi, une synthèse récente sur le secteur informel dans les PED, entreprise dans le cadre du Centre de développement de l'OCDE, affirmait que la sous-traitance vers le secteur informel était dominante dans les villes industrielles mexicaines et argentines (10). La question de fond est alors d'évaluer la part réelle qu'occupe la sous-traitance dans l'ensemble du secteur informel.

Faute de mesures statistiques directes, les chercheurs ont souvent eu recours à des indicateurs indirects pour valider leurs thèses sur la sous-traitance. Ainsi, l'importance du travail à domicile est invoquée pour prouver le rôle de la sous-traitance vers le secteur informel. Par exemple, à Mexico, 67% de la population active du SNE exerce à domicile; soit 14.3% de la population active totale. Cependant la sous-traitance vers le secteur informel ne peut être confondue avec le travail à domicile.

Même si la loi fédérale du travail codifie le travail à domicile, en le définissant comme l'ensemble des "**activités qui s'exercent pour un patron dans l'habitation du travailleur, sans surveillance immédiate de celui qui procure le travail**" (11), grand nombre d'unités s'exercent à la maison et de façon indépendante, parce que leur niveau d'activité ne leur permet pas de payer un loyer additionnel. Le cas des commerces de proximité en est un exemple patent. On ouvre une minuscule échoppe dans une des pièces donnant sur la rue, sans pour autant être nécessairement dans une relation de sous-traitance. L'ENEI nous permet de mesurer la corrélation qui existe entre sous-traitance et activités à domicile dans le secteur informel. **Moins de 7% des unités informelles à domiciles produisent sous cette forme de dépendance.**

---

10) H.LUBELL écrit notamment: "Subcontracting from formal sector entreprises to informal sector producers is prevalent in the industrial cities of Mexico and Argentina, but not in much of Sub-Saharan Africa xhere the small industrial formal sector has been shrinking because of the general economic crisis of the 1980s". Voir LUBELL H., "The Informal Sector in the 1980s ans the 1990s", Centre de développement, OCDE, Paris, 1990.
11) Loi fédérale du travail, article 311.

TABLEAU III-4.1

PART DES ACTIVITES A DOMICILE EN SITUATION DE SOUS-TRAITANCE (ZONES DE HAUTE DENSITE, 1988)(12)

	DOMICILE DU CLIENT	DOMICILE DE L'ENTREPRENEUR SANS LOCAL SPECIFIQUE	DOMICILE DE L'ENTREPRENEUR AVEC LOCAL AMENAGE	TOTAL
SOUS-TRAITANTES	1.3	7.4	11.1	
"INDEPENDANTES"	98.7	92.6	88.9	
TOTAL	100	100	100	(1092)
	41.9	41.4	16.7	100

Source: Calculs propres à partir de ENEI88/89

A l'inverse, la sous-traitance ne se développe pas uniquement sous la forme d'un putting-out system à domicile. Plus d'un tiers des micro-activités de sous-traitance dispose d'un local à l'extérieur du domicile pour travailler. La segmentation des processus de production rend nécessaire, pour les unités dépendantes, de disposer d'un capital suffisant pour pouvoir réaliser la transformation des produits qui leurs sont adressés. C'est donc vers un segment de petites et moyennes entreprises, qui se situe au delà de l'échelle d'activité du secteur informel, que va s'orienter la demande des grandes unités utilisant les procédures de sous-traitance. La croissance des bénéfices des sous-traitants avec le nombre de salariés, enregistrée par J.ALONSO dans ses travaux sur Nezahualcóyotl, montre que ce segment se situe en amont du secteur informel (13).

La standardisation des produits, le contrôle des délais d'approvisionnement, et la complexité de l'élaboration de produits à haute valeur ajoutée, réduisent la probabilité d'une diversification vers le secteur informel. Par ailleurs, la "visibilité" des grandes entreprises, rend d'autant plus difficile l'usage de sous-traitants clandestins. Ni la rationalité économique, ni l'extra-légalité n'encouragent les entreprises les plus modernes à se lier au secteur informel. ESCOBAR et ROCHA en font le constat, en notant qu'à Guadalajara, ce sont plutôt des entreprises de taille moyenne qui font usage de la sous-traitance. La propension à "sous-traiter" croît avec le degré de formalisation, comme nous le montre le tableau précédent. Si l'on retient le type de local dans lequel s'exerce l'activité comme un indicateur de celle-ci, le taux de sous-traitance est maximum lorsque l'unité dispose d'un atelier à l'extérieur du domicile (12.5%).

---

12) Les zones de hautes densité sont les villes de plus de 100 00 habitants, et/ou les capitales d'Etats.
13) ALONSO J., op.cit., p.519 et 523.

Cette corrélation positive entre sous-traitance et échelle d'activité, tend à relativiser les résultats obtenus par F.GINER de los RIOS, à partir du recensement industriel de 1975 (14) $v_{n.}$ v_{nII} montrait que la sous-traitance était plus prisée par les plus "pauvres" des micro-entreprises, que par celles qui généraient des revenus plus importants. Le recours à la sous-traitance correspondait à un besoin de stabiliser la demande en période de récession, touchant en premier lieu les plus fragiles des micro-industries. Cette relation, si elle existe encore en 1988, n'est valide qu'au delà d'un certain seuil d'activité. Dans le secteur industriel, il faut disposer d'installations spécialisées (à domicile ou dans un atelier autonome), donc d'une échelle de production suffisante, pour pouvoir assurer un minimum de garanties au fournisseur. Mais cette spécificité ne peut pas être prise en compte par les recensements industriels, puisqu'ils ne saisissent pas la frange la plus marginale du secteur informel (notamment les activités à domicile). En conclusion, cette forme de production touche d'abord des unités qui sont placées entre le secteur informel et les entreprises les plus modernes.

Si la sous-traitance vers le secteur informel n'est pas assimilable au travail à domicile, elle ne doit pas non plus être analysée a priori comme une forme d'exploitation. La sous-traitance n'est d'ailleurs pas systématiquement dénoncée. Au contraire, elle a paru à certaines institutions comme l'instrument privilégié pour assurer la pérennité du secteur informel, dans sa fonction de création d'emplois bon marché et de pourvoyeurs de revenus. Très souvent, les politiques de soutien au secteur informel préconisent la passation de contrats privilégiés entre le secteur public et le secteur informel. Leur objectif est de faire bénéficier directement le secteur informel des politiques publiques tout en accroissant le multiplicateur d'emplois. Théoriquement un certain nombre de dépenses budgétaires (dépenses de fonctionnement, voire d'investissement public) pourraient être captées par le secteur informel pour assurer l'entretien des fonctionnaires (dépenses de restauration, confection d'uniformes pour les écoles et les hôpitaux) et du matériel (meubles de bureaux, services de réparation divers, construction). Il faut dire qu'à notre connaissance ces orientations de politiques économiques sectorielles sont restées au stade de recommandations et n'ont jamais été appliquées à grande échelle (15).

Cette image positive de la sous-traitance vers le secteur informel n'est pas seulement associée au rôle redistributif de l'Etat. Elle est souvent invoquée à propos des exemples d'industrialisation réussie des NPI d'Asie ou des pays de la nouvelle vague (Thaïlande, Malaisie, etc.). La dépendance du secteur informel serait le meilleur moyen pour celui-ci de s'amarrer à un secteur moderne dynamique. Réciproquement, sous-traiter vers le

---

14) GINER de los RIOS F., "Very Small Industrial Enterprises in Mexico: Stagnation, Disappearence and Growth. (A Typology of Producer)", Thèse de doctorat présentée à l'université de Sussex, 1987, 187p.
15) Il serait opportun d'analyser pourquoi et surtout d'en estimer la viabilité réelle.

secteur informel permettrait au secteur moderne exportateur d'abaisser ses coûts de production et d'accroître sa compétitivité. Les gains de part de marché qui en résultent améliorent les conditions de production et de rémunération dans le secteur informel. Il semble bien que la part de la sous-traitance vers le secteur informel soit supérieure dans les pays asiatiques qu'en Amérique latine ou en Afrique. Mais est-ce vraiment la clef de la réussite récente de ces pays? On voit mal comment, en Amérique latine par exemple, le secteur informel pourrait bénéficier de la dynamique du secteur moderne, alors que celui-ci est exsangue.

Cette ambiguïté des effets de la sous-traitance sur la dynamique du marché du travail et du secteur informel en général peut être illustrée par deux études de cas que nous tirerons de nos entretiens effectués en 1987. On voit bien comment le déplacement d'unités informelles de moins en moins marginales, amène un déplacement d'unités formelles de plus en plus formelles. A titre indicatif, et sans prétendre à une quelconque représentativité statistique, ce sont les deux seules unités qui sont engagées dans un processus de sous-traitance que nous avons rencontrées au cours de nos 50 entretiens.

La sous-traitance comme forme de surexploitation

Madame X, qui habite avec sa famille la ville de Nezahualcóyotl, a 51 ans. Originaire de l'Etat de Tlaxcala, sa famille émigre, poussée par des conditions économiques difficiles, directement d'une petite ville où son père était artisan boulanger, à la ville de Mexico. A l'âge de 17 ans, elle entre dans une importante fabrique de chaussures, puis elle se marie, et cesse toute activité professionnelle pendant 6 ans. Ensuite, elle se remet à travailler, dans différentes activités précaires, liées au service domestique, dans des maisons particulières. Elle finit par trouver son emploi actuel par hasard, par l'intermédiaire d'un parent. Originellement, elle apportait un complément de revenu pour sa famille. Puis, progressivement, la rémunération de madame X se substitue à celle de son mari, à mesure que les contrats d'ouvrier du bâtiment de ce dernier, sombrant dans l'alcoolisme, se raréfient. Le travail à domicile est la seule option possible pour elle, puisqu'elle doit assurer l'ensemble des travaux domestiques d'un ménage de sept personnes, plus un petit fils dont elle a la charge, suivant le principe de la double journée. Tous les jours jusqu'à 6 heures du soir et le dimanche y sont consacrés. L'activité professionnelle a donc lieu de 18 heures à 1 heure du matin. C'est elle aussi qui centralise les revenus (ou les fractions de revenus) mis en commun par les enfants actifs à l'extérieur, et gère les dépenses de la maison.

Son travail consiste à monter, peindre et décorer de petites figurines de stuc, pour le compte d'un petit atelier tenant boutique dans un des plus grands marchés d'artisanat de Mexico. Elle débute comme apprentie pour la patronne de cet atelier, qui deviendra par la suite sa "comadre" (la marraine d'un de ses enfants). L'atelier emploie quatre ouvriers chargés des travaux de finition, et trois "indépendantes" à domicile, partageant les mêmes conditions que madame X. Tous les inputs lui sont fournis, puis récupérés une fois transformés. On est dans un cas de sous-traitance verticale auprès d'un particulier.

La pénibilité du travail est extrême, pour une rémunération dérisoire. Toutes les personnes extérieures à la famille qui ont voulu s'intégrer à ce système, ont renoncé au bout de quelques jours. Elle est payée à la pièce, 50 pesos pour des objets qui seront revendus entre 1000 et 3000 pesos (suivant qu'ils sont vendus en gros ou au détail). Le revenu mensuel tiré de cette activité est équivalent au salaire minimum. Le contrat de travail est oral, et elle ne bénéficie d'aucune prestation. La crise s'est traduit par une dégradation du pouvoir d'achat. Non pas par la réduction de la demande, qui est restée stable, mais par l'accroissement du taux d'exploitation. La non-indexation du salaire nominal sur l'inflation a progressivement rogné le revenu réel. L'incapacité à dégager un surplus a obligé madame X à travailler sans discontinuité 6 jours sur 7, depuis 18 ans. Depuis trois ans, suite à l'engorgement des transports urbains, elle doit effectuer deux ou trois aller-retours par semaine, de son domicile à l'atelier, pour prendre livraisons des marchandises. Antérieurement, cette étape du procès de travail était pris en charge par la "comadre". Cette opération mobilise deux ou trois de ses enfants à chaque voyage. Madame X n'a aucun pouvoir de négociation de son taux de salaire, et la seule manière d'augmenter sa rémunération globale, consiste à accélérer les cadences.

Cette "surexploitation à visage humain" est jalousement mise à profit par la "comadre". La situation de dépendance est incontournable. Trois moyens sont employés pour empêcher les sous-traitants de s'établir à leur compte, malgré un désir affiché.

- la division du travail est telle, que Madame X ne sait ni où sont achetées les matières premières, ni où sont injectés les moulages, ni qui sont les clients potentiels (coûts d'information rédhibitoires). Les étapes du processus de production sont délibérément décomposées, pour réduire les velléités d'autonomisation.

- la modicité du paiement impose un rythme de travail draconien, qui ne laisse aucun temps pour la prospection du marché

- l'investissement initial représente une somme inaccessible pour le ménage de madame X, même à terme. L'équipement principal, le moule, valait 60 000 $, quand madame X était payée 1 $ pièce.

L'opacité informationnelle étant la clef de la réussite de la "comadre", celle-ci refusera de nous recevoir. Ce rejet est aussi imputable à l'illégalité d'une partie de son activité, puisqu'elle aurait dû, suivant la loi du travail, déclarer madame X au registre des travailleurs à domicile, et l'affilier à la sécurité sociale.

En termes de perspectives, madame X est résignée à ce mode de vie. S'il est considéré comme une forme d'esclavage par les enfants (pour qui la "comadre" est une figure honnie), la reconnaissance de la qualité du travail par son employeur et l'absence d'alternative, lui font accepter ce sort avec une relative passivité. Son ambition est d'avoir, par le sacrifice de sa vie, permis à ses enfants d'y échapper, en leur donnant la possibilité d'étudier. Pour eux, qui ont tous participé à l'activité de leur mère pour financer une partie de leurs études, il n'est pas question d'y voir un avenir possible.

La sous-traitance comme circuit informel de financement

P. a 27 ans, et est le fils aîné de madame X. Il a toujours vécu à Nezahualcoyótl chez ses parents. Il a commencé à travailler pour aider sa mère, à l'âge de 9 ans en lavant des voitures dans la rue, ou dans des parkings. Après un parcours scolaire mouvementé, il termine le cycle primaire, effectue son service militaire, et entre à 18 ans dans la vie active comme apprenti-boulanger chez un ami de son oncle. Il y reste deux ans, et démissionne, insatisfait des conditions de rémunération. A la recherche d'un emploi, il est pris en charge par un artisan orfèvre, au gré de ses pérégrinations dans les rues de la ville. Celui-ci lui enseigne le métier, mais la situation de sous-traitant, quatrième et dernier maillon d'une chaîne, vient grever le salaire de P. En 1984, la crise économique a ramené P. au niveau du salaire minimum.

Il sort de son emploi, et est mis en contact par un collègue avec un "ingénieur" qui cherche des gens pour travailler pour lui. Celui-ci lui propose d'avancer tout le capital (local, équipement, matières premières), remboursable à un taux très faible, en échange de quoi, P. sous-traitera les commandes qu'il lui passera. Aujourd'hui P. a remboursé ses emprunts, et l'atelier lui appartient.

La structure de la chaîne de sous-traitance comprend un atelier central avec 8 employés (3 ouvriers polisseurs, 3 ouvrières chargées de la décoration, et deux jeunes commissionnaires), et 4 ateliers sous-traitants de 3 à 4 personnes. P. est le seul à ne pas avoir d'employés. La stratégie de "l'ingénieur" est clairement perçue par P. Il s'agit de réduire les charges fiscales. Tous les ateliers sont bien déclarés au fisc, mais leur statut légal ne correspond pas à l'activité réelle qui s'y déploie. Par exemple, P. est enregistré comme atelier de réparation, alors que la majeure partie de son travail consiste à produire. De plus, la délocalisation de la production, et le morcellement des unités, permettent de réduire la progressivité de l'impôt. Tous les ateliers secondaires sont imposés sur une base forfaitaire. Enfin, le comptable de l'atelier central établit la déclaration de chacun, par "mille petits mensonges". La circulation permanente des marchandises entre les différents établissements rend le montant total des opérations insaisissable. Par ailleurs, un jeu s'engage entre les agents du fisc, ou d'autres organismes publics (institut de sécurité sociale, ministère de la santé, autorités municipales), et les différents membres des ateliers, pour récupérer une partie des montants détournés. Les inspecteurs des impôts savent que P. sous-déclare son activité. Ils doivent donc le surprendre avec beaucoup de marchandises en dépôt, de façon à lui soutirer une "mordida" (un pot de vin). Pour faire face à ce prélèvement, l'ensemble des ateliers ne travaillent qu'à partir de midi. Les inspecteurs passant nécessairement le matin, puisqu'ils ne travaillent que jusqu'à 13 heures. C'est d'ailleurs pour cette raison d'horaire, que l'atelier de P. n'a pas été comptabilisé dans le recensement industriel de 1986.

Si "l'ingénieur" et l'ensemble des ateliers opèrent une stratégie de contournement pour réduire la ponction fiscale, P. cherche à se défaire de la tutelle de "l'ingénieur". Il réalise une part de plus en plus importante de son chiffre d'affaire en dehors des contrats assignés par "l'ingénieur". A la différence de l'emploi exercé par sa mère, la qualification du travail, l'existence d'une consommation finale des ménages, et la localisation dans un atelier ouvert sur la voie publique, lui donnent les moyens de fournir directement les clients. Non que "l'ingénieur" n'exerce aucun contrôle sur l'activité des ateliers secondaires. P. est obligé de se cacher pour travailler à son compte. C'est encore une fois, la décomposition du procès de travail qui rend captif les ateliers secondaires. En centralisant les machines à polir, nécessaires à la finition des objets transformés (donc en bout de chaîne), "l'ingénieur" s'assure que toute la production passera par lui, avant d'être commercialisée. Cependant, le contrôle est assez lâche ("l'ingénieur" ne se déplace plus), et P. va porter à son insu, ses contrats personnels dans un autre établissement. Le second facteur expliquant la plus grande marge de manoeuvre dont dispose P., est la qualification du travail. C'est lui qui conçoit certains modèles, qui seront reproduits par les autres ateliers. "L'ingénieur" doit donc tenir compte du pouvoir de négociation de P. en particulier, et de l'ensemble de ses sous-traitants. Ceux-ci se sont mis d'accord pour demander (et obtenir) une rémunération commune.

Ces caractéristiques transforment les résultats et le perspectives que peut se construire P. L'absence de concurrence de la part d'entreprises de grande taille, permet d'obtenir des prix rémunérateurs. Il gagne plus de 5 salaires minimum en moyenne, et il peut atteindre 10 salaires minimum en période de forte pression. Il peut mener à bien sa volonté d'autonomisation. Il possède l'ensemble du capital de son atelier, et est en train d'acheter une maison à son beau-père, 5 millions de pesos, soit l'équivalent de 10 mois de salaire. Il estime avoir besoin de 10 millions pour pouvoir s'installer avec quatre ou cinq employés.

Le diagnostic que l'on peut porter sur la sous-traitance industrielle du secteur informel, est contrasté. Elle peut aussi bien être synonyme de surexploitation et de stagnation, que moteur d'une dynamique créatrice de valeur et d'emplois. Le démarrage réussi de P. à partir d'un niveau de qualification très faible, est tout aussi prometteur, que le quotidien de sa mère n'est porteur d'aucun avenir meilleur. Quantitativement, on peut convenir que la sous-traitance du premier type l'emporte sur le second. Ce que montre pourtant l'expérience de P., c'est que la sous-traitance au secteur informel ne doit pas seulement être dénoncée. Elle s'avère dans certains cas, la seule alternative possible d'insertion réussie sur le marché du travail, en l'absence de capital initial. Aucun organisme financier n'aurait accepté de prêter à P. pour démarrer son activité. Sans ce mécanisme, P. ne serait sans doute pas en mesure d'envisager de s'établir à son compte, et d'embaucher 4 ou 5 ouvriers. Reste à savoir dans quelle mesure ce type de montage peut être promu, et généralisable. D'abord, en quoi sa réussite n'est-elle pas conditionnée par le détournement des lois fiscales et de la législation du travail. Si tel était le cas, un aménagement de celles-ci devrait être envisagé. Ensuite, dans quelle mesure il n'est pas circonscrit à un champ d'activité très restreint, requérant un travail hautement qualifié (artisanat d'art par exemple), pour lequel la demande est nécessairement limitée. L'absence de données macro limite les possibilités de porter un diagnostic général sur la viabilité d'une telle option.

Mais avant de trancher sur la nature de la sous-traitance et sa capacité à engendrer des revenus conséquents pour la main-d'oeuvre employée dans le secteur informel, il convient de s'interroger sur son poids réel dans l'économie mexicaine.

II.- LA SOUS-TRAITANCE VERS LE SECTEUR INFORMEL: UN ROLE MARGINAL

La bataille des chiffres...donc des interprétations: les voies de la sous-traitance sont-elles statistiquement impénétrables?

Les données empiriques semblent mettre totalement en question le caractère général de ce processus. Sur l'ensemble du bassin d'emploi de Mexico, à peine 0.4% de la population active se déclare comme "sous-traitants", c'est à dire des petits patrons ou des indépendants "qui reçoivent d'une entreprise "X" les matières premières ou les produits demi-finis, pour qu'ils les transforment en produits finis que l'entreprise se chargera de revendre" (16). En termes d'emplois, on peut avancer l'estimation de 1.5% d'actifs employés dans des unités sous-traitantes (17). Cette proportion peut varier selon les régions, mais elle reste très faible.

La répartition par branches de l'activité du secteur informel nous avait déjà donné un indicateur indirect de la faiblesse de la sous-traitance vers ce secteur (Cf. chapitre II-2). L'immense majorité des activités informelles sont destinées à la satisfaction de la consommation finale des ménages. La part de biens intermédiaires dans la production du secteur informel est marginale, et celle des biens d'équipement inexistante. Partant d'une spécialisation par branches similaire pour le secteur informel colombien, et donc de la demande qui lui est adressée, H.LOPEZ écartait la possibilité d'une subordination directe passant par le canal de la sous-traitance (18).

Tout comme dans le cas de la mesure de la sous-traitance vers le secteur informel à partir de l'activité à domicile, il faut rester circonspect quant à ces résultats indirects dans la mesure où ils n'explorent pas directement le type d'accès au marché des activités informelles. Le secteur de la confection est sans doute le contre-exemple le plus probant à cet égard. Le fait que les couturières "informelles" élaborent des produits qui satisfont la consommation finale des ménages ne signifie pas qu'elles ne soient pas impliquées dans un processus de sous-traitance. Les résultats de l'ENEI montrent même qu'un cinquième des unités informelles du textile s'inscrivent dans ce type de relations de dépendance. Potentiellement, la sous-traitance pourrait tout aussi bien exister dans d'autres secteurs, qu'ils soient manufacturiers ou commerciaux. Satisfaction de la demande finale interne et sous-traitance sont compatibles.

---

16) Manual del entrevistador, Encuesta de empleo urbano, op.cit.

17) Ce calcul est effectué à partir de l'enquête emploi, qui pour chaque "sous-traitant" donne le nombre de travailleurs qu'il emploie. Comme l'information est donnée par tranche, nous avons considéré un nombre moyen de 4 employés dans la tranche 3-6, et 9 dans la tranche 7-11. Aucun "sous-traitant" ne déclare appartenir à une classe supérieure.

18) LOPEZ C.H., HENAO M.L., SIERRA O., "El sector informal en Colombia: estructura, dinamica y políticas", miméo, Université d'Antioquia, Medellin, mai 1986, pp.63-65.

Face à cette apparente contradiction entre interprétation théorique et études de cas d'une part, et données statistiques de l'autre, se pose le problème du mode de saisie de cette catégorie. A partir de quel degré de dépendance peut-on parler de sous-traitance? Jusqu'où les personnes impliquées dans cette relation en sont-elles conscientes? Dans beaucoup de cas, les travailleuses de la confection à domicile en milieu rural ne savent pas pour qui elles travaillent (19). L.BENERIA met bien en évidence la complexité des chaînes de sous-traitance, qui peuvent comporter jusqu'à 4 niveaux successifs (20).

Sans vouloir préjuger de la qualité des données recueillies par l'enquête emploi, on retiendra que ses instigateurs ont été conscients des difficultés d'identification. Ils proposent une stratégie de mesure par des questions indirectes (21). Pour aller plus loin, nous aurons recours à d'autres sources, qui dans l'ensemble viennent corroborer la présence très limitée du phénomène de sous-traitance, au moins comme spécifique du secteur informel.

L'enquête pilote sur le secteur informel enregistre l'ensemble des micro-unités quel que soit leur statut légal (22). Sur cet univers, restreint au bassin d'emploi de Mexico, les flux de sous-traitance dans les comptes d'exploitation sont très faibles. Seules 0.6% des micro-activités déclarent percevoir des revenus pour sous-traitance. Ces revenus ne couvrent que 0.2% du chiffre d'affaire de l'ensemble de l'échantillon. Paradoxalement, c'est dans l'autre sens que la sous-traitance prend une dimension plus importante. Le segment des micro-unités payent plus pour sous-traiter une partie de leurs produits qu'il ne reçoit de commandes. 4.3% des micro-entrepreneurs sont obligés d'y avoir recours pour mener à bien leur activité de production. En termes de coûts, ils dépensent en moyenne 0.8% de leurs consommations intermédiaires. **Ces résultats bruts montrent que les transferts nets du secteur informel liés à la sous-traitance sont négatifs**. Le secteur informel est plus dépendant du reste de l'économie que le secteur moderne ne l'est du secteur informel. De plus, la sous-traitance au sein du secteur informel concerne, pour plus de la moitié, des flux internes au secteur. Cette dissymétrie entre recettes et dépenses, s'explique par la forte sous-capitalisation dont souffre le secteur informel mexicain. L'équipement dont disposent les micro-activités est insuffisant pour assurer l'autonomie du processus de production. Elles dépendent d'entreprises plus "formelles" pour le réaliser.

---

19) P.ARIAS, op.cit., p.545.

20) BENERIA L., "Subcontracting and employment dynamics in Mexico City", in "The Informal Economy...", op.cit., p.177.

21) Le manuel de l'enquêteur spécifie:" Etant donné les conditions dans lesquelles travaillent ces personnes, il est difficile que celles-ci la déclare comme telle (leur activité), parce qu'ils se conçoivent eux-mêmes comme patrons ou travailleurs à leur compte. Cependant, vous pouvez vous rendre compte de la position réelle des individus, de manière indirecte, ou par le commentaire d'autres personnes présentes au cours de l'entretien, et sans faire de commentaires gênants, l'enregistrer comme sous-traitant à la fin de l'interview".

22) les chiffres qui suivent sont tirés de "EPSI".

Si l'on étend la réflexion à l'échelle nationale, les micro-unités sous-traitantes ne représentent, en 1984, que 3.9% de l'ensemble des activités non agricoles, et produisent 2.5% de la valeur ajoutée de l'ensemble des micro-activités. Le tableau suivant donne la répartition par secteur des micro-activités et de la valeur ajoutée associée.

TABLEAU III-4.2

LE FAIBLE POIDS DE LA SOUS-TRAITANCE DES MICRO-UNITES

	UNITES (%)	VALEUR AJOUTEE (%)
INDUSTRIE	12.49	14.57
SERVICES	40.27	40.60
COMMERCE	43.38	42.36
SOUS-TRAITANCE	3.87	2.45
TOTAL	100. (3 718 857)	100.

Source: Calculs propres à partir de ENIGH83 (enquête budget-consommation) (23)

La sous-traitance est un phénomène marginal à l'échelle du secteur informel dans son ensemble. Les données plus récentes de l'enquête nationale sur l'économie informelle, montrent que la proportion de micro-activités sous-traitantes est restée étonnement stable. Fin 1988, 3.9% de l'ensemble des micro-unités des zones urbaines (24), déclarent être impliquées dans cette forme de production, à temps complet ou partiellement. C'est seulement si on se restreint au secteur manufacturier, que la "maquila" des micro-activités devient un phénomène d'importance relative. 18% des micro-industries urbaines sous-traitent en 1988. Si l'on compare ce chiffre, aux 23% obtenus dans l'enquête budget-consommation des ménages de 1983 (25), mais à l'échelle nationale cette fois, on peut supposer que la sous-traitance industrielle des micro-unités est légèrement plus répandue à la campagne ou dans les petites villes que dans les grands centres urbains.

---

23) ROUBAUD, Fr., "Primer informe de evaluación del cuaderno auxiliar de la cuenta de los negocios no agropecuarios, ENIGH83, primer trimestre", note DGE, INEGI, 1989.

24) les chiffres sont tirés de "l'Encuesta Nacional de Economía Informal", déc 1988-jan 1989.

25) On obtient 23% en rapportant l'ensemble des maquilas au total (maquilas+industries).

Ayant relativisé l'importance de la sous-traitance industrielle dans le secteur informel, on tentera d'en donner quelques caractéristiques. En particulier, il est intéressant de savoir quel type d'entreprises en sont les promoteurs et les bénéficiaires. En suivant les travaux de WATANABE, on distinguera deux formes de sous-traitance: (26)

- la sous-traitance verticale, où à la fois tous les inputs sont fournis, et la production achetée;

- la sous-traitance horizontale, où seulement la production est rachetée, les matières premières étant à la charge des entreprises.

La première forme est la plus contraignante. C'est celle qui place les micro-activités dans la dépendance la plus grande. En fait, elle ne touche qu'un quart des micro-industries sous-traitantes. En ventilant suivant l'origine de la demande de sous-traitance, seulement 9% se trouvent liées à de grandes entreprises. Si l'on y ajoute la sous-traitance horizontale, 14% des micro-industries sous-traitantes travaillent exclusivement pour le secteur moderne (soit 2.5% de l'ensemble des micro-industries). Ce résultat montre le faible rôle que joue ce dernier dans la reproduction du secteur informel. Cette proposition est évidemment encore plus solide si l'on inverse la perspective. **La part que représente la sous-traitance informelle dans le chiffre d'affaire de l'industrie formelle est totalement négligeable au niveau macro-économique.**

Pour le reste, environ un tiers exerce pour le compte de petites entreprises, et 20% pour des particuliers (grossistes, etc.). Enfin, le dernier tiers n'a recours à la sous-traitance que de manière occasionnelle, ou seulement pour une partie de leur activité. L'essentiel de leur production est directement vendu au public, la part de la sous-traitance ne représentant qu'un simple complément venant stabiliser les revenus. D'autre part, c'est le segment le plus formel de l'industrie informelle (les entreprises disposant d'un atelier), qui s'associe de manière privilégiée aux grandes entreprises. Pour ces grandes entreprises, la réduction des coûts de main-d'oeuvre est certainement un argument favorisant l'usage d'unités informelles. Mais il est contrecarré par des exigences de qualité des produits, que ne peuvent satisfaire les unités les plus marginales. Pour celles-ci, ce sont plutôt des particuliers, appartenant éventuellement

---

26) WATANABE S.,ed.,"Technology, Marketing, and Industrialization: linkages between Large and Small Entreprises", Macmillan, New Delhi, 1983.

eux-mêmes au secteur informel (commerçants informels), qui achètent leur production. Cette association (segment le plus archaïque du secteur informel-capital individuel) correspond à la relation plus traditionnelle de l'emploi par le petit capital commercial d'un réseau de travailleurs (en général de femmes) à domicile. Il existe une correspondance telle que, plus l'échelle d'activité est importante, et moins le recours à la sous-traitance s'adresse aux micro-unités les plus marginales.

TABLEAU III-4.3

LES FORMES DE LA SOUS-TRAITANCE INDUSTRIELLE DU SECTEUR INFORMEL SUIVANT LE TYPE DE LOCAL

TYPE DE LOCAL

	DOMICILE DU CLIENT	DOMICILE DE L'ENTREPRENEUR (SANS LOCAL SPECIFIQUE)	DOMICILE DE L'ENTREPRENEUR (AVEC LOCAL AMENAGE)	ATELIER	TOTAL INDUSTRIE
SOUS-TRAITANCE VERTICALE DES GRANDES ENTREPRISES	0.	0.	3.8	23.	8.8
SOUS-TRAITANCE HORIZONTALE DES GRANDES ENTREPRISES	17.8	0.	10.2	5.3	5.2
SOUS-TRAITANCE VERTICALE DES PETITES ENTREPRISES	0.	15.5	7.7	13.3	11.9
SOUS-TRAITANCE HORIZONTALE DES PETITES ENTREPRISES	46.6	14.7	31.9	13.3	19.9
SOUS-TRAITANCE VERTICALE AUX PARTICULIERS	0.	7.7	0.	5.3	4.6
SOUS-TRAITANCE HORIZONTALE AUX PARTICULIERS	0.	20.	35.9	0.	15.7
SOUS-TRAITANCE PARTIELLE	35.6	42.2	10.5	39.8	33.9
TOTAL	100 5.4	100 35.4	100 23.9	100 34.5	100 (94) 100

Source: Calculs propres à partir de ENEI

Ce qui doit donc être battu en brèche, c'est la vision d'un secteur informel comme arrière-cour industrieuse du secteur moderne, fonctionnellement lié à lui par la relation de sous-traitance. J.BLANES a déjà montré que cette forme d'articulation n'existait pas en Bolivie (27). Il est intéressant de noter que, dans une économie autrement plus développée et complexe comme celle du Mexique, cette modalité est tout aussi marginale. Même en Colombie, puissance intermédiaire entre la Bolivie et le Mexique, qui surtout présente la caractéristique de posséder des mécanismes d'ajustement du marché du travail face à la crise financière spécifique (forte élasticité du chômage face à la contraction de l'activité, composante "pro-cyclique" du secteur informel importante) (28), l'externalisation d'une partie de la production des grandes firmes vers le secteur informel n'est qu'un phénomène secondaire (29). Selon M.LANZETTA, G.MURILLO et A.TRIANA, c'est la stratégie de subsistance des ménages populaires qui explique avant tout la dynamique du secteur informel à Bogotá. Même si dans tous les pays latino-américains coexistent deux segments du secteur informel suivant la forme des liens qu'ils entretiennent avec le coeur moderne de l'économie (un secteur de survie relativement isolé, et secteur en prise directe avec l'économie moderne), à l'instar de ce que l'on observe dans certaines économies centrales (par exemple à Miami, où l'émigration haïtienne relève du premier type, tandis que les cubains nourrissent un secteur informel)(30), le secteur informel, comme agrégat, est un phénomène structurel où l'autonomie prédomine. Plus les économies dépendantes sont développées, et plus les grandes firmes sont susceptibles de mobiliser le secteur informel vers une relation de sous-traitance, mais sans jamais réussir le subordonner.

Mais cette réalité ne résout pas la question centrale de l'articulation entre secteur moderne et secteur informel, à travers les liens commerciaux. La sous-traitance, au sens strict (verticale), se définit par l'existence autour d'une unité économique d'un seul et même fournisseur et client. Celui-ci lui procure les inputs, et rachète l'output. Dans cette perspective, le micro-commerce de détail ne peut en faire partie. Pourtant, un marchand

---

27) BLANES J.J., "Cocaine, Informality, and the Urban Economy in La Paz, Bolivia", in "The Informal Economy...", op.cit., pp.135-149. Il écrit: "The UIS in Bolivia is closely linked to material surviving. This is in contrast with findings of research elsewhere (ROBERTS, BENARIA). In those case studies productive industrial capital articulats with a wide series of informal activities. In the case of Bolivia, such connections are absent".

28) LANZETTA de PARDO M., MURILLO C.G., TRIANA S.A., "The Articulation of Formal and Informal Sectors in the Economy of Bogotá, Colombia", in "The Informal Economy...", op.cit.,pp.78-94.

29) PREALC, "Ajuste y deuda social: un enfoque estructural" OIT, Santiago, 1987, 144p., et LOPEZ C.H.,SIERA O., HENAO M.L., "Sector informal: entronque económico y desconnexión jurídico-política con la sociedad moderna", in "El problema laboral colombiano", Informes de la misión CHENERY, Ed. OCAMPO J.A. et RAMIREZ M., Bogotá, nov.1987, t.2,pp.9-32.

30) STEPICK A., "Miami's Two Informal Sectors", in "The Informal Economy...", op.cit.,pp.111-131.

ambulant vendant des cigarettes à l'unité est en relation de dépendance directe à l'égard des grandes compagnies qui ont produit ses cigarettes. En sens inverse, un menuisier informel vendant toute sa production à un seul client qui se trouve être un grand magasin est lui aussi subordonné aux commandes du secteur formel. Seule l'étude détaillée des relations de production entre les secteurs peut nous donner des éléments de réponse à cette question.

La place des micro-activités dans le circuit économique d'ensemble

L'enquête sur l'économie informelle de 1988 apporte des informations sur le type de fournisseurs et de clients des micro-unités. La structure de ces deux matrices par branche donne une image très claire de la position relative du secteur informel dans le système productif national. Alors que les matières premières sont plutôt originaires des entreprises formelles, la demande que satisfont les micro-unités est largement orientée vers la consommation finale des ménages. 85% des établissements réalisent leur chiffre d'affaire directement avec le public. Plus spectaculaire encore est le nombre d'établissements du secteur informel qui ont pour clients des grandes entreprises: à peine plus de 2%. Cette proportion s'élève au maximum à 7% dans la branche manufacturière. Jusqu'à 62% des micro-activités manufacturières viennent alimenter les achats des consommateurs. Si stratégie de reconversion du capital il y a, elle ne passe pas par la sous-traitance au secteur informel.

TABLEAU III-4.4

ORIGINE DES FOURNISSEURS ET DES CLIENTS PAR SECTEUR D'ACTIVITE

FOURNISSEURS

	GRANDES ENTREPRISES	PETITES ENTREPRISES	PARTICULIER	PAS DE FOURNISSEURS	TOTAL
INDUSTRIE	30.9	40.7	11.2	22.7	>100
CONSTRUCTION	3.7	3.1	2.0	91.7	>100
COMMERCE	43.8	42.4	18.9	3.9	>100
SERVICES	13.8	30.2	5.3	53.2	>100
TOTAL	34.3	38.7	14.3	19.5	>100

Source: Calculs propres à partir de ENEI. Le total en ligne peut être supérieur à 100% (possibilité de choix multiples).

CLIENTS

	GRANDES ENTREPRISES	PETITES ENTREPRISES	PARTICULIER	PUBLIC	TOTAL
INDUSTRIE	7.0	14.8	20.3	62.2	>100
CONSTRUCTION	0.6	0.4	30.5	68.3	>100
COMMERCE	0.6	3.6	2.8	93.4	>100
SERVICES	2.0	2.9	14.4	81.5	>100
TOTAL	2.1	5.5	9.1	84.5	>100

Source: Calculs propres à partir de ENEI. Le total en ligne peut être supérieur à 100% (possibilité de choix multiples).

CONCLUSION:

En retraçant le circuit dans lequel s'inscrit le secteur informel, on renvoie dos à dos l'hypothèse d'une économie duale, composée de deux ensembles indépendants et fermés, comme l'hypothèse de l'asservissement au secteur moderne de l'économie. Approvisionné en amont par le coeur central de l'économie et satisfaisant une partie de la demande finale, le secteur informel joue le rôle d'intermédiaire. Même dans le cas des services et de la construction, où l'absence de fournisseurs semble déconnecter les micro-activités du secteur formel, la relation de dépendance existe. Puisqu'en dernière analyse, la grande majorité de ces services (de réparation en particulier), s'exerceront sur des produits élaborés par le secteur formel (soit directement, soit secondairement, après avoir été transformés par les micro-industries). En fait, le seul circuit autonome que l'on pourrait concevoir, prendrait sa source dans le secteur agricole,. serait transformé par le secteur informel urbain, puis vendu à des actifs du secteur informel. Dans une économie comme celle du Mexique, caractérisée par de forts taux d'urbanisation et d'industrialisation, et donc par la complexité des circuits d'échanges et de production, ces types de flux autonomes sont nécessairement marginaux. Le secteur informel subsiste grâce aux espaces laissés libres par les entreprises formelles, dans la satisfaction de la demande finale. Elle peut se substituer à l'offre "formelle", par le jeu des prix, ou être complémentaire (couverture spatiale des réseaux de distribution formelle lacunaire, etc.). Mais dans tous les cas de figure, les micro-unités s'adossent aux entreprises modernes pour exister.

On met ainsi en évidence l'inanité de politiques économiques qui voudraient faire du secteur informel le moteur de l'économie dans certains pays. La réduction du secteur moderne, non seulement provoquerait un rationnement des matières premières du secteur informel, mais aussi contracterait ses débouchés (à raison de la part des revenus des salariés du secteur moderne qui sont dépensés en produits "informels"). C'est cette seconde dimension, d'origine de la demande finale de chacun des secteurs (moderne et informel) qui fait défaut pour comprendre les liens macro-économiques entre secteurs de l'économie; soit la proportion de la production informelle qui est satisfaite par des revenus générés dans le secteur informel. En tout état de cause, il n'est pas pensable qu'elle soit négligeable, comme le soutiennent certains auteurs (31). Les revenus du secteur informel, en moyenne plus faibles que les autres revenus, devraient se caractériser par une propension à consommer des biens informels, relativement plus élevée.

---

31)
(27) Selon H.LOPEZ, la demande de biens informels serait uniquement formulée par les salariés du secteur moderne. LOPEZ C.H., "Le secteur informel, substitut d'un système d'assurances sociales en Colombie", Problèmes d'Amérique Latine, n.92, Paris, 1989.

CHAPITRE III-5

LES CONDITIONS DE L'ACCUMULATION DANS LE SECTEUR INFORMEL MEXICAIN : LE PROBLEME DU FINANCEMENT DES ACTIVITES

INTRODUCTION

En nous centrant sur l'étude de la sous-traitance, comme mode d'insertion dans le système productif mexicain, nous n'avons exploré que les liens commerciaux les plus directs entre unités économiques de tailles différentes, et en particulier entre les micro-unités (que l'on peut assimiler au secteur informel) et le reste de l'économie. Pourtant, la dépendance du secteur informel peut passer par d'autres canaux. **Le mode de financement** doit être pris en considération lorsqu'on cherche à évaluer le degré d'autonomie du secteur informel, ou à caractériser les formes d'articulation qui le relient au secteur "moderne". **Le recours au crédit peut intervenir à deux occasions majeures**: lors de **la création de l'unité de production**, pour constituer le capital initial de l'établissement en gestation, ou **pour financer les investissements** au cours du cycle de production.

La question du crédit ne se pose pas seulement pour décrire l'articulation entre secteurs. Son accès limité, voire l'exclusion des micro-unités du marché de capitaux, a souvent été avancé comme un des arguments justifiant la stagnation de ce segment productif. La segmentation ne jouerait pas seulement sur le marché du travail, mais affecterait aussi le marché du capital. L'amélioration de la productivité, les rendements d'échelle, bref les facteurs de la croissance sont inhibés par la mise à l'écart du secteur informel, des circuits financiers majeurs (1). Cet isolement a paru tellement caractéristique du secteur informel, que SETHURAMAN proposait ce critère (parmi d'autres) pour le définir (2).

En n'autorisant des prêts qu'à des entreprises ayant fourni, au delà des critères de rentabilité économique et financière nécessaires à la gestion du risque économique, des certificats d'enregistrement sur les fichiers administratifs, le crédit bancaire interdit aux établissements informels l'accès à leurs prêts. Exclues du marché de capitaux, les micro-entreprises doivent avoir recours à des intermédiaires pratiquant des taux usuraires. Alors que le faible montant du capital initial contraint la capacité d'accumulation du secteur informel, le renchérissement des coûts du crédit (associé à celui du prix des matières premières) renforce la faible rentabilité de ces activités.

---

1) Cette conclusion est mise en avant par de nombreux auteurs. On mentionnera, entre autres, CARBONETTO D., CASANOVAS R., FARREL G., ORTIZ J.L., dans divers articles du livre "El sector informal urbano en los paises andinos", ILDIS, CEPESIU, Guayaquil-Quito, 1985, 372p.

2) SETHURAMAN S.V., "The urban informel sector: concept, measurement and policy" International Labour Review, vol.114, n.1, juil-août 1976, Geneva. p.81.

H.de SOTO va plus loin, en déclinant la logique suivante: l'Etat corrompu et inefficace oblige un grand nombre d'unités à s'informaliser (coût exorbitant de la légalité), et celles-ci, une fois en marge de la légalité, ne peuvent plus voir accès au crédit formel (3). L'administration publique est donc responsable de la stagnation du secteur informel dans un état de sous-capitalisation chronique. La question du crédit est d'autant plus cruciale que les politiques sectorielles aujourd'hui dirigées vers le secteur informel, en font l'axe privilégié de leur intervention.

Cette dimension n'ayant jamais été analysée en détail dans le cas mexicain, nous nous interrogerons sur la place des intermédiaires financiers dans la genèse et le processus d'accumulation du secteur informel. Puis nous chercherons à savoir s'il existe des voies alternatives au système de crédit bancaire, des formes d'auto-organisation pour pallier le manque de ressources liquides.

Mentionnons un dernier point liminaire avant d'aborder le mode de financement des activités de productives informelles. Ce chapitre n'est pas consacré à l'étude du système financier "informel". Cette thématique relativement nouvelle (par rapport à la réflexion sur le secteur informel comme producteur de biens et services) prend une place de plus en plus importante sur le large champ des "pratiques informelles" dans les PED.

Actuellement essentiellement circonscrite à l'Afrique sub-saharienne, cette voie de recherche est sans doute destinée à devenir un axe essentiel des travaux qui seront entrepris ces prochaines années sur "l'économie informelle". Elle est d'autant plus pertinente que dans de nombreux pays la crise financière et les pratiques des institutions de crédit modernes ont conduit à une perte de confiance généralisée dans leur capacité de gestion d'une frange importante de la population. D'où la recrudescence d'institutions parallèles dont le système de tontines (mutuelles, commerciales, financières) représente l'aspect le mieux connu. Le phénomène est d'importance majeure puisque certaines économies sont caractérisées par un niveau de captation monétaire lié aux tontines supérieur à celui enregistré par les banques (4). Un récent ouvrage présente le bilan des travaux dans ce domaine (5).

---

3) de SOTO H., "El otro sendero", ed. Oveja Negra, Bogotá, 1986.
4) NZEMEN M., "Théorie de la pratique des tontines au Cameroun", Yaoundé, 1988, 144p.
5) LELART M., "La tontine. Pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement", UREF, John Libbey EUROTEXT, Londres et Paris, 1991, 356p.

Pourtant cette dimension de l'activité non-enregistrée ne fera pas ici l'objet de développements spécifiques, même si nous l'aborderons à la marge en mesurant l'impact des tontines sur la création des unités informelles et le financement du cycle de production. Nous invoquerons plusieurs raisons à cette absence. En premier lieu, au moment où nous entreprenions notre étude sur le secteur informel mexicain (au dernier trimestre 1986), le thème de l'épargne informelle ne s'était pas encore constitué en problématique centrale des recherches sur le secteur informel en Amérique Latine (il n'en est toujours pas une d'ailleurs). Très peu d'ouvrages ou d'enquêtes y faisaient référence. Nous avons donc rédigé le questionnaire de nos enquêtes en évoquant la possibilité de ce mode de financement alternatif mais sans en développer les modalités. De plus nous avons exclu la branche des "services financiers" du champ de l'enquête, suivant dans ce choix une pratique courante des enquêtes sur le secteur informel (6).

Ensuite et plus fondamentalement, il existe des raisons plus théoriques amenant à ne pas confondre "**épargne informelle**" et "**secteur informel**". Pour donner un caractère économique et statistique consistant à la notion de secteur informel, nous avons été conduits à le définir comme un regroupement d'établissements **productifs** au sens de la comptabilité nationale **qui ne répondent pas aux critères de l'enregistrement fiscal**. En particulier, pour qu'une unité économique satisfasse à ce critère il faut qu'elle soit créatrice de valeur ajoutée. En comptabilité nationale l'activité productive des institutions financières correspond au concept de "**production imputée de services bancaires**". Il s'agit des commissions prélevées sur le différentiel d'intérêts que l'on mesure conventionnellement par l'excédent des revenus de lapropriété, autrew que ceux provenant du revenu des fonds propres, sur le montant des intérêts servis aux créanciers (7).

En matière d'épargne et de crédit "informels", certains "tontiniers" ou "gardes-monnaie" prélèvent une commission sur l'activité qu'ils gèrent et donc sont susceptibles d'engendrer une production. C'est le cas des tontines commerciales ou financières. Ces personnes exercent une activité économique (collecter des dépôts, gérer l'épargne qui leur est confiée, autoriser des crédits) qui peut correspondre soit à leur emploi principal, soit à un emploi secondaire. Par définition, les établissements qu'ils dirigent font partie du secteur informel (8). Mais ce n'est pas le cas de toutes les formes de tontines. En particulier, la plus

---

6) Nombre d'enquêtes excluent a priori un certain nombre de branches du champ d'investigation (communication, gaz-électricité, services financiers, éducation, santé), considérant que la probabilité d'y trouver des unités informelles est négligeable. Notre position, quant à l'exclusion de ces branches, a plus été motivée par des problèmes de représentativité statistique compte-tenu de la taille de l'échantillon qu'il était possible de financer (voir chapitre I-3). En dernière analyse notre proposition de définition du secteur informel présentée dans le chapitre I-4 n'exclut aucune branche a priori.

7) Voir SERUZIER M., "Construire les comptes de la nation", col.Méthodologie, Ministère de la Coopération, Paris, 1988, p.173.

8) En fait toutes les tontines commerciales ou financières ne relèvent pas du secteur informel. Il faut qu'elles puissent être

commune des associations rotatives d'épargne et de crédit ne sert ni ne prélève d'intérêts. L'organisateur de la tontine ne reçoit pas de rémunérations pour le service qu'il rend. Par conséquent ces tontines, dites tontines mutuelles, n'ont pas d'activité productive et ne peuvent être assimilées à des établissements informels. Les opérations qu'elles mettent en jeu doivent être enregistrées comme des transferts entre ménages et non comme une production réalisée par des agents économiques.

L'épargne informelle tout comme le secteur informel est génératrice de flux économiques en grande partie non-enregistrés, qui doivent être appréhender par la comptabilité nationale. Encore faut-il définir clairement le champ qu'elle recouvre et les concepts qui permettent de l'intégrer dans le cadre comptable. La multiplication des usages d'une même terminologie pour des phénomènes distincts (économies informelles, pratiques informelles, épargne informelle, secteur informel) provoque une confusion qui, comme nous l'avons vu, a pour effet d'enliser la recherche plus qu'elle ne la stimule. Permettons-nous quelques suggestions.

Il faut en premier lieu distinguer ce qui dans "l'épargne informelle" relève d'**opérations économiques**, de ce qui sert à identifier des **agents économiques**. Le flou entre ces deux concepts est patent dans beaucoup d'études sur les tontines. Il en résulte un doute théorique quant à l'unité d'analyse pertinente du phénomène tontinier. Faut-il retenir le ménage comme matrice de base de la formation et de la dépense du revenu, l'individu pour lequel plaide M.DROMAIN qui serait en Afrique la véritable unité d'analyse des comportements d'épargne, le "tontinier" en charge de la collecte, ou encore l'entité constituée par le regroupement d'individus participant à la tontine (9)?

Si l'on accepte la proposition méthodologique présentée au chapitre I-4 à propos de la définition du secteur informel, il conviendrait d'appeler "épargne informelle", l'épargne dégagée par le secteur informel. Dans ce cadre et à l'instar des expressions "**production informelle**", "**emploi informel**" ou "**investissement informel**", le terme d'épargne **informelle**" est un abus de langage, un raccourci pour désigner la capacité ou le besoin de financement du secteur informel. De la même façon le "**crédit informel**" correspond au montant des crédits accordés par des établissements de crédit informels. Cette définition n'a rien à voir avec l'usage courant qui est fait de la locution "épargne informelle" (10). La

---

considérées comme des établissements productifs, mais aussi qu'elles soient non-enregistrées fiscalement. Tel n'est pas toujours le cas, comme nous le montre l'étude de T.PAIRAULT à propos des sociétés de tontines, "bancarisées et légalisées à Taiwan. PAIRAULT T., "Sociétés de tontines et banques des petites et moyennes entreprises à Taiwan", in "La tontine. Pratique informelle d'épargne et de crédit...", op.cit. pp.282-308.

9) DROMAIN M., "L'épargne ignorée et négligée: les résultats d'une enquête sur les tontines au Sénégal", in "La tontine. Pratique informelle d'épargne et de crédit...", op.cit. pp.139-176.

10) Plus qu'une réappropriation du qualificatif véhiculaire "informel", notre propos vise plutôt à opérer une distinction

perspective de la comptabilité nationale que nous avons adoptée pour traiter du secteur informel ne permet pas d'aborder tous les problèmes liés au système des tontines; ni leurs modes de fonctionnement comme manifestation de réseaux de solidarités ou de liens culturels traditionnels au sein de certaines communautés (approches anthropologique ou sociologique), ni même de tous les problèmes économiques qu'elles soulèvent (ainsi le phénomène global des tontines ne pourra pas être reconstitué dans les comptes nationaux, puisque certaines d'entre elles seront classées dans le secteur informel, tandis que d'autres n'auront pas d'entité propre et ne seront enregistrées qu'à travers les transferts entre ménages qu'elles engendrent; l'étude des mécanismes financiers des tontines ne pourra pas non plus être menée à bien dans le cadre de la comptabilité nationale). Mais elle présente l'avantage de mettre en cohérence des concepts jusqu'à aujourd'hui incompatibles. En particulier on pourra analyser entre interactions croisées et le rôle des systèmes financiers formels et informels dans le financement des activités productives des secteurs formels et informels à un niveau macro-économique.

Une fois défini les établissements de crédit informel et la place qui leurs revient dans le SCN, il faut imaginer des procédures d'appréhension statistique. Il semble que les réticences à déclarer une activité de ce type soit beaucoup plus fortes que dans le cas des activités de production. Le maniement de l'argent, la perception d'intérêts et de commissions non déclarés sont des thèmes particulièrement sensibles (11). D'ailleurs, toutes les enquêtes entreprises sur cette question ont procédé par relations personnelles. Lorsqu'un sondage aléatoire a été entrepris, il s'est soldé par un échec (le taux de non-réponse écartant cette solution). Cette défiance apparente des "tontiniers" conduit à s'interroger sur la nature de cette activité: s'agit-il d'une "immersion" volontaire pour échapper aux réglementations publiques (donc de l'économie souterraine) ou d'activités informelles permettant de créer des emplois, des revenus et de procurer des services financiers là où il n'existe pas d'alternatives?

Nous ne prétendons pas répondre à ces questions ici. Pour intégrer la réflexion sur l'épargne "informelle" à la méthodologie macro-économique d'analyse du secteur informel, il faudra attendre que celle-ci "décante" et définisse les catégories comptables susceptibles de l'appréhender. Il faudra ensuite élaborer des procédures adéquates pour sa saisie statistique (12).

---

entre deux notions. Il serait parfaitement acceptable de conserver l'expression "épargne informelle" dans son sens traditionnel, mais alors il faudrait qualifier notre "secteur informel" de "secteur non enregistré" ou de "secteur non structuré".

11) La réticence à divulger leur participation à des tontines est encore plus forte chez les "tontiniers" que parmi les membres des tontines. Une étude récente menée sur un marché de Cotonou montre que le taux de sous-enregistrement pouvait être estimé à la moitié pour les membres de tontines commerciales sur ce marché, tandis qu'aucun des tontiniers n'a accepté de répondre à l'enquête. LELART M., GNANSOUNOU S., "Tontines et tontiniers sur les marchés africains: le marché Saint-Michel de Cotonou", in "La tontine. Pratique informelle d'épargne et de crédit...", op.cit. pp.113,114, 120.

12) M. LELART conclut que la recherche dans ce domaine est encore dans les limbes. En particulier, il convient de bien

I.- CREATION DES ENTREPRISES INFORMELLES: L'ABSENCE DES INTERMEDIAIRES FINANCIERS

La mobilisation des ressources initiales dans le processus de création des unités économiques peut avoir diverses origines. On peut les classer suivant leur degré d'éloignement au coeur moderne de l'économie. A une extrémité, le capital peut avoir été accumulé progressivement sur une base individuelle (épargne propre), ou dans la sphère domestique (don ou prêt accordés par la famille ou des amis). A l'autre bout, le micro-entrepreneur aura eu recours au capital bancaire ou à tout autre intermédiaire financier, pour compenser son manque d'apport personnel originel. Entre ces deux pôles, représentatifs de deux formes d'organisation sociale, que les sociologues ont coutume d'opposer à travers le couple comunauté/société (13), on identifie un certain nombre de formules intermédiaires. Elles vont de la constitution de tontines, jusqu'à des formes de crédit plus ou moins institutionnalisées, comme le crédit client ou fournisseur, ou l'usage des indemnités de licenciement. D'autre part, la complexité des "montages financiers" est variable. Les combinaisons de sources monétaires nous montrent la plus ou moins grande fluidité des échanges entres les différents agents économiques.

Pour obtenir les chiffres les plus fiables, il faut contrôler la qualité des informations collectées. Un certain nombre d'indépendants n'ont pas créé eux-mêmes l'établissement qu'ils gèrent. Ils ne connaissent pas nécessairement les conditions de sa genèse. Nous présenterons donc les résultats en incluant l'ensemble des micro-entrepreneurs interrogés dans l'enquête, après avoir vérifié que les données obtenues sur le sous-échantillon de ceux qui avaient eux-mêmes créé leur entreprise n'offraient aucune variation significative par rapport à l'ensemble.

En premier lieu, un nombre considérable d'unités informelles se sont constituées sans capital initial. 20% d'entre elles ont commencé à opérer sans accumulation primitive. Ce chiffre impressionnant est un indicateur du degré de sous-capitalisation dont souffre le secteur, et de la précarité des conditions d'activité de certains établissements, au moins dans les premières années de leur exercice. C'est dans la branche de la construction et des services que cette absence de capital initial est la plus marquée (resp. 74% et 41% des unités ne

---

comprendre le phénomène tontinier et son fonctionnement, avant de chercher à le mesurer. LELART M., "Une tontine mutuelle dans l'administration béninoise", in "La tontine. Pratique informelle d'épargne et de crédit...", op.cit. p.73.
13) ELIAS N., "La société des moeurs", col. Pluriel, Hachette, Paris.

disposent d'aucun fonds monétaire à l'origine). Cette proportion se réduit à moins de 10% dans le commerce. Cela ne signifie pas qu'un cinquième des établissements ne possédait au départ que des "ressources humaines". Nous ne prenons en compte ici que le capital détenu sous forme monétaire. Dans certaines branches (manufacturières ou des services), le futur entrepreneur individuel a pu se constituer un stock de machines ou de petit outillage, à mesure qu'il acquérait une expérience professionnelle.

Le financement du capital initial, lorsqu'il existe, provient principalement d'une épargne personnelle, ou éventuellement du système de tontines (14). Plus de la moitié des établissements trouve leur source dans cette forme d'accumulation. Si l'on ajoute à cette catégorie, les prêts accordés par des membres de la famille, par des amis, ou les héritages, on atteint 76.5% des modes de financement. C'est donc avant tout **une économie de proximité** (liens du sang, proximité géographique ou sociale) qui **caractérise l'émergence du secteur informel**. On est très proche de la structure obtenue par CARBONETTO, à Lima (15).

En contrepartie, la part du système bancaire est négligeable (0.8%), ainsi que les crédits accordés par les clients ou les fournisseurs marginaux (3.2%). La seule modalité indiquant une liaison directe, quantitativement conséquente, entre le secteur formel et le secteur informel, est l'utilisation des indemnités de licenciements réinvesties dans la création d'une micro-entreprise. Mais elle ne touche que 6.3% des cas. Par conséquent, les thèses défendues par H.LOPEZ à propos de la Colombie ne sont pas pertinentes au Mexique. Selon cet auteur, les indemnités de départ autour de quarante ou cinquante ans représentent un mode fonctionnel de gestion de la main-d'oeuvre par les grandes entreprises. Une complicité s'établit entre employeur et employé afin de débaucher ce dernier, en lui permettant de s'établir à son compte (16). Cette rotation de la main-d'oeuvre avec le cycle de vie permet d'instituer un système de protection sociale alternatif. Les prestations ne sont plus financées suivant les règles institutionnelles de l'Etat Providence, mais assurées par les revenus que dégagent les entreprises familiales. Les grandes entreprises, quant à elles, peuvent se défaire de travailleurs vieillissants, et limiter le coût des carrières salariales, lié à l'ancienneté. Cette gestion est aussi un moyen de réduire les cotisations patronales à la sécurité sociale. Cette stratégie des grandes entreprises, si elle existe, n'est pas au Mexique, le facteur clef de la genèse du secteur informel (17).

---

14) Le questionnaire ne nous permet pas de faire la part entre ces deux modalités. Pourtant, les données obtenues pour le financement de l'investissement indique que la part des tontines est extrêmement limitée, voire inexistante.

15) CARBONETTO D., "La medición de empleo en Lima" in "El sector informal urbano en los paises andinos", op. cit., p.188.

16) LOPEZ C.H., "Le secteur informel, substitut d'un système d'assurances sociales en Colombie", Problèmes d'Amérique latine, n.92, 2.trimestre 1989, Paris, pp.113-129.

17) Voir le chapitre III-1 consacré à la mobilité professionnelle.

L'effet de la crise économique se fait clairement sentir, dans la mesure où cette procédure, qui peut dans certains cas convenir à la fois à l'employeur et à l'employé, joue un rôle relativement plus important depuis le début des années 80. Pratiquement inexistantes il y a plus de vingt ans, les indemnités de licenciement sont à la base de la création de 5% des activités informelles entre 1970 et 1980. Cette proportion augmente et se stabilise autour de 8% depuis cette date. Bien que ces chiffres soient bruts des effets des lois de mortalité des établissements, on peut avancer qu'à mesure que le pays s'enfonçait dans la crise, cette modalité n'a pas eu tendance à se généraliser. Et surtout, ce mode de gestion du personnel sur longue période n'intervient que de façon limitée pour expliquer la floraison des micro-activités.

TABLEAU III-5.1
LES DIFFERENTES SOURCES DE FINANCEMENT LORS DE LA CREATION DES ACTIVITES INFORMELLES:

	INDUSTRIE	CONSTRUCTION	COMMERCE	SERVICES	TOTAL
Pas besoin d'argent	29.3	74.4	9.5	40.9	21.2
Crédit bancaire	0.3	0.4	1.1	0.3	0.8
Prêts d'amis ou de parents	17.0	2.4	24.6	14.4	20.6
Prêts de particuliers	0.6	0.	1.9	0.5	1.3
Epargne ou "tontines"	48.7	21.5	57.5	41.6	51.8
Indemnités de Licenciement	6.7	1.0	7.1	4.1	6.3
Crédits clients	1.9	0.	0.3	0.6	0.6
Crédits fournisseurs	1.2	0.	3.8	0.8	2.6
Héritage	2.8	0.6	5.3	2.2	4.1
Autres	2.8	0.	1.8	0.8	1.7
TOTAL	19.1	2.4	58.5	20.	100

Source: Calculs propres à partir de ENEI88.89

La conclusion essentielle que l'on peut tirer de ce tableau est la déconnexion absolue qui existe entre le système bancaire et le secteur informel. Du côté de l'offre, cela traduit le désintérêt porté par les intermédiaires financiers pour ce segment productif au Mexique. Cet état de fait participe du retard accumulé dans tous les domaines, et par tous les acteurs sociaux (recherches universitaires, politiques économiques publiques, interventions du secteur privé, profession de foi des partis politiques, plate-forme des syndicats) sur le secteur informel. Contrairement à ce qui se fait en Colombie ou au Pérou par exemple [18], les politiques de soutien au secteur informel, par des prêts bonifiés, n'en est qu'à ses premiers balbutiements. Les initiatives dans ce sens ne se sont mises en place que très récemment. L'échelle des interventions est encore singulièrement limitée. La Banque Interaméricaine de Développement (BID) a entamé un programme de prêts depuis 1987, mais son rôle est mineur.

Cependant, ce type d'activités devrait se développer au cours de la décennie à venir, à la suite de la prise de conscience des pouvoirs publics, à l'égard des besoins du secteur informel. Parallèlement à la loi de promotion des micro-industries (1988), qui vise la simplification administrative des démarches à engager pour légaliser ces activités, on devrait voir éclore un certain nombre d'institutions publiques, para-publiques ou privées dont le rôle sera de faciliter l'accès aux crédits de certains segments du secteur informel.

L'absence de canalisation de ressources monétaires transitant par le système bancaire mexicain pour financer les activités informelles marque plus le désintérêt des micro-entrepreneurs, qu'un rejet explicite des intermédiaires financiers. En effet, la demande qui leur est adressée en vue de la création de micro-entreprises est négligeable, voire inexistante. **L'ignorance mutuelle régit les relations entre institutions bancaires et secteur informel.**

L'indépendance des deux sphères ne signifie pas que l'économie informelle soit sans lien avec l'économie moderne, dans le domaine des créations d'entreprises. On a vu que les indemnités de départ jouaient un rôle notable. Il faut aussi tenir compte de l'épargne qui a été accumulée dans le secteur moderne (comme salarié des grandes entreprises), au cours des étapes antérieures de la trajectoire professionnelle. De la même façon, les prêts ou dons accordés par des membres de la famille ou des amis, ont peut-être eux aussi, une origine dans le secteur moderne. Par exemple, un fonctionnaire ou un salarié d'une grande entreprise prêtera à un membre de son entourage qui désire s'établir à son compte, soit sur son épargne

---

18) On mentionnera les opérations menées par l'organisme privé Acción Comunitaria, et de l'IDESI au Pérou. Pour la Colombie voir LOPEZ C.H., HENAO M.L., SIERA O., "Sector informal: entronque económico y desconnexión juridico-política con la sociedad moderna" in "El problema laboral colombiano", Informe de la Mission CHENERY, t.2, Bogotá, 1987, pp.9-32.

personnelle, soit en contractant un emprunt auprès du système financier, dans la mesure où son statut professionnel lui donne accès au crédit bancaire. On touche là le thème plus général des transferts entre ménages dont F.R MAHIEU a montré l'importance cruciale en Afrique (19). Du point de vue du crédit, ce qu'il faudrait arriver à mesurer, c'est l'origine, directe et indirecte, de l'ensemble des fonds engagés dans la création des unités informelles.

L'origine du financement des créations d'unités informelles ne présente pas de profil sensiblement différent, en fonction de l'âge de l'unité de production (20). En particulier, l'exclusion plus volontaire que subie qui frappe les projets "informels", face aux organismes préteurs, est tout aussi absolue, quel que soit l'âge des entreprises et des entrepreneurs. **Les jeunes générations de micro-entrepreneurs n'ont pas une attitude différente à l'égard des banques que leurs aînés**, malgré une niveau d'éducation bien supérieur. Malgré aussi les profonds changements qu'a connus l'économie mexicaine depuis la fin de la seconde guerre mondiale. De ce point de vue, le secteur informel ne tend pas à être arrimé de plus en plus intensément au coeur de l'économie moderne. Les seules variations que l'on observe dans le mode de financement des unités informelles au cours du temps est le moindre recours aux indemnités de départ et aux prêts familiaux pour les entreprises les plus anciennes. Cette évolution est compensée par une proportion plus importante de transferts par héritage, et surtout par progression du poids des activités initiées sans capital monétaire, à mesure qu'on s'éloigne dans le temps. Nous interpréterons ces différences par les changements intervenus dans le recrutement des micro-entrepreneurs entre les deux périodes.

Pour les générations les plus vieilles, l'accès au secteur informel pouvait avoir deux canaux privilégiés:

- d'une part, par le transfert de micro-établissements de type artisanaux familiaux, d'une génération à l'autre, sur la base d'une faible mobilité professionnelle inter-générationnelle. Ces successions touchaient avant tout des activités traditionnelles les plus rentables.

---

19) MAHIEU F.R., "Fondements de la crise économique en Afrique", L'Harmattan, Paris, 1990. Voir le chapitre III-3, consacré à la composition et à la formation du revenu des ménages.

20) Des résultats similaires sont obtenus en prenant en compte l'âge du micro-entrepeneur, à la place de l'âge de l'unité de production (forte corrélation entre les deux variables).

– d'autre part, l'exode rural était alors à son apogée, exilant vers les villes une masse de paysans relativement démunis (en termes de capital et de qualifications). Un grand nombre ne pu s'enrôler dans les grandes entreprises, et ils durent se contenter de créer leur propre source d'emploi. Aujourd'hui, et depuis plus de 10 ans, l'exode rural n'est plus la composante majeure de la genèse du secteur informel. On trouve une forte majorité de natifs des villes parmi les plus jeunes micro-entrepreneurs. C'est la crise économique qui rejette un grand nombre de nouveaux entrants dans le secteur informel (composante conjoncturelle), réduisant fortement l'importance relative des successions héréditaires traditionnelles de micro-entreprises (21).

TABLEAU III-5.2

TYPE DE FINANCEMENTS DES MICRO-UNITES EN FONCTION DE LEUR AGE

	moins de 2 ans	de 2 à 4 ans	de 5 à 9 ans	de 10 à 19 ans	20 ans et plus	
Pas besoin d'argent	14.0	23.1	19.3	23.4	25.1	
Epargne ou "tontines"	58.4	52.2	53.7	51.7	41.6	
Indemnités de Licenciement	7.4	8.0	8.2	5.0	1.5	
Héritage Succession	1.3	1.6	3.1	2.7	14.2	
Crédit bancaire	1.2	0.7	0.4	0.8	1.0	
autres modes de financement	29.8	26.4	28.6	25.1	24.3	
TOTAL	16.9	25.3	19.9	22.1	15.8	100

Source: Calculs propres à partir de ENEI88.89

21) Plus de 75% des micro-entrepereneurs de moins de 35 ans sont des natifs des villes dans lesquelles ils habitent aujourd'hui, alors que les migrants représentent plus de 60% des individus de plus de 55 ans. Voir "Encuesta nacional de economia informal", Mimeo, INEGI, Aguascalientes, oct.1989, p.42.

II.- LE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS ET L'USAGE DU CREDIT

Si le crédit bancaire ne joue aucun rôle lors de la création des micro-unités, il existe une autre occasion à travers laquelle le système financier peut être sollicité: pour financer le cycle de production et les investissements. Il est raisonnable de penser que cette option puisse être plus courante et plus intéressante pour les banques. A priori, le risque qu'elles courent est réduit par rapport à une mise de fonds lorsqu'il s'agit de créer de toute pièce une entreprise. Premièrement, les sommes en jeu sont plus faibles. En second lieu, l'activité existe déjà. Il y a un certain nombre de garanties quant à la "viabilité" du projet. Les unités génèrent des revenus, ou à défaut, disposent d'actifs (terrains, locaux, équipement, stocks), si minimes soient-ils. L'institution financière peut se couvrir, par exemple en prenant comme hypothèque, l'outil de travail. C'est d'ailleurs la voie qu'a choisi l'IDESI au Pérou (22). Mais cette institution n'accorde de prêts qu'à des entreprises déjà constituées, et ne finance pas de projets de création. Dans une perspective plus large, on s'interrogera sur les sources alternatives de financement de toutes les unités pour lesquelles le taux de marge est insuffisant pour réaliser des investissements (de remplacement ou de capacité).

1. L'accès au crédit

Mais en premier lieu, le secteur informel a-t-il accès au crédit? En fait, **seulement 14.7% des micro-unités déclarent y avoir eu recours au cours de leur existence** (toutes formes de crédits confondues, formelles et informelles). C'est dans le commerce de détail et dans l'industrie que l'usage du crédit est le plus répandu. Il touche près d'une entreprise sur cinq. Par contre, les services et surtout la construction sont des branches qui autofinancent l'ensemble de leurs opérations. Plus l'échelle d'activité est grande, et plus cette option se généralise, sans jamais atteindre des niveaux très conséquents.

Par contre, l'âge de l'établissement n'exerce pas d'influence sur les taux bruts de mobilisation de ressources extérieures. Pour aller plus loin, il faudrait pouvoir normer la période de référence (quelques mois dans certains cas, plusieurs décennies dans d'autres), et corriger les chiffres de la dynamique démographique des entreprises.

---

22) IDESI: Institut pour le développement économique du secteur informel.

TABLEAU III-5.3

RECOURS AU CREDIT DES ACTIVITES INFORMELLES PAR BRANCHES ET PAR AGES:

CREDIT

	OUI	NON	TOTAL		OUI	NON	TOTAL
INDUSTRIE	12.9	87.1	100	MOINS DE 2 ANS	14.0	86.0	100
CONSTRUCTION	1.6	98.4	100	DE 2 A 4 ANS	12.7	87.3	100
COMMERCE	18.6	81.4	100	DE 5 A 9 ANS	18.4	81.6	100
SERVICES	6.7	93.3	100	DE 10 A 19 ANS	14.7	85.3	100
TOTAL	14.7	85.3	100	20 ANS ET PLUS	14.2	85.8	100
				TOTAL	14.7	85.3	100

Source: Calculs propres à partir de ENEI88.89

Finalement, à un niveau agrégé, le secteur informel "marche sur ses deux jambes", et ne doit compter que sur lui-même pour se reproduire. Dans ce monde, l'économie d'endettement n'a pas cours. **L'autofinancement est la clef de voûte du processus d'accumulation** (ou de stagnation, suivant les cas) **dans le secteur informel**.

2. Les différentes sources de crédit

L'origine du crédit conforte bien la nature des liens commerciaux entre segments productifs de différentes tailles que nous avons décrit dans le chapitre précédent. **Intermédiaire entre les grandes entreprises et la consommation finale des ménages, le secteur informel, lorsqu'il emploie des fonds extérieurs, les trouve chez ses fournisseurs.** 63% des micro-entreprises à qui l'on prête pour investir ou s'approvisionner, accèdent à des prêts de cette nature. Cette relation de production est plus marquée dans le commerce installé de produits alimentaires. Les trois quarts des épiceries endettées survivent grâce à ce mécanisme. L'intégration au système productif national passe par une dépendance en "amont" à l'égard d'entreprises plus capitalistiques (pour une partie du secteur informel), et débouche sur le marché.

La famille, quant à elle, continue à jouer un rôle important, mais secondaire. Enfin, les banques comptent pour 11.5% dans l'origine des fonds prêtés. Mais sur l'ensemble des micro-unités, **seulement 1.7% se sont engagées dans des emprunts bancaires**. C'est dans l'industrie, et notamment dans les petits ateliers (soit la strate supérieure des activités manufacturières informelles) que la banque est la plus sollicitée (18.6%).

La distribution du crédit en fonction de son origine fait apparaître (ou plutôt confirme) le très faible degré d'auto-organisation des activités informelles, lorsqu'il s'agit de dépasser le cadre familial. **Le système des tontines** ("tandas" au Mexique), souvent mis en avant comme une alternative informelle à l'exclusion des marchés de capitaux, **apparaît exceptionnel**. Bien que les modalités que prend cette mobilisation informelle varient sensiblement, sa forme la plus courante s'accorde au schéma suivant: les personnes participantes mettent en commun une certaine somme fixe et égale pour tous, sur une base consensuelle, chaque semaine, ou chaque mois, et disposent à tour de rôle de l'ensemble des fonds engagés. Seul le droit coutumier garantit le respect des règles du jeu. Moins de 1% des établissements emprunteurs mobilise des fonds par ce mécanisme. Cette pratique se concentre dans le commerce (23).

On est donc loin du rôle attribué aux tontines en Afrique, dans la dynamique du secteur informel. Les travaux les plus récents sur ce thème montrent qu'elles drainent une épargne considérable, supérieure dans certains pays à celle captée par les institutions financières modernes (24). Sur ce continent, les ressources des tontines sont en partie tournées vers le financement des investissements informels. A contrario, le secteur informel mexicain ne trouve pas dans la mobilisation de l'épargne informelle un moyen privilégié d'obtenir des prêts par ailleurs inaccessibles. Cette réalité peut, soit traduire le fait que le système d'épargne informelle y est moins développé, soit que la part des crédits accordés à des dépenses de consommation (événements familiaux, consommation somptuaire, etc.) stérilise la majeure partie des fonds prêtables. On peut penser que la première option est la plus pertinente pour deux raisons majeures. D'abord, du côté de l'offre de crédit, le système bancaire mexicain est incomparablement plus développé et efficace que son homologue africain. Ce dernier a atteint un tel degré de déréliction que la perte de confiance des épargnants est généralisée. Ensuite, le taux d'urbanisation du Mexique et l'affaiblissement des réseaux de solidarité qui en résulte expliquent sans doute les difficultés qu'il y aurait à réunir la masse critique de personnes

---

23) On peut imaginer que ce chiffre est sous-estimé. Comme nous l'avons mentionné en introduction, le taux de non-réponse des enquêtes sur les tontines est important (en Afrique). Cependant la présomption de sous-déclaration est plus limitée dans notre cas. Notre enquête ne traite pas directement des tontines, mais mentionne seulement la possibilité d'y avoir eu recours dans le passé, sans en préciser le montant.

24)Voir par exemple NZEMEN M., "Théorie de la pratique des tontines au Cameroun", Yaoundé, 1988, 144p. EBOUE C.M., "Epargne informelle et développement économique en Afrique", Mondes en développement, n.62-63, t.16, 1988, pp.35-64.

intéressées par ce mode de financement, avec la relation de confiance suffisamment forte qu'il suppose,pour que le système fonctionne. Il faudrait aussi réfléchir à l'incidence de l'inflation (voire de l'hyper-inflation) sur l'opportunité des tontines. Cette dimension qui caractérise l'Amérique Latine, et dans une moindre mesure le Mexique pourrait induire une fuite devant la monnaie de la part des ménages bien supérieure à celle enregistrée dans les pays de la zone franc, ou l'ampleur du phénomène tontinier est le mieux documenté.

Pas plus que les tontines, la souscription aux caisses d'épargne, dont la gestion semble plus "conviviale" aux micro-entrepreneurs que les établissements bancaires nationaux, joue un rôle marginal. **L'atomisation des micro-entrepreneurs, leur déconnexion du système financier institutionnel, sont les principaux facteurs inhibiteurs des possibilités d'accumulation et de croissance du secteur**. Les véritables stratégies d'entraide, décrites par les travaux anthropologiques débordent rarement l'unité domestique, les liens du sang, ou certaines communautés de migrants ruraux (25). Finalement, la logique qui anime les micro-entrepreneurs est une logique de subsistance, entendue non pas dans sa version misérabiliste (les revenus qu'ils génèrent peuvent atteindre des niveaux respectables), mais comprise comme une stratégie de reproduction de l'unité domestique. L'unité de production est étroitement liée à l'unité de consommation, et les ressources mobilisées sont avant tout trouvées dans l'entourage direct des micro-entrepreneurs.

Cependant, comme nous venons de le mentionner, économie de subsistance ne se superpose pas avec l'économie de survie (même si ça peut être le cas pour une fraction non négligeable des activités informelles), pas plus qu'elle doit être opposée à l'économie de marché (suivant le couple traditionnel économie de subsistance vs économie de marché, appliqué au cadre de l'économie paysanne). En général, les activités informelles produisent pour le marché, en recourant parfois à un réseau de relations commerciales complexes (Cf. les revendeurs de produits importés en contrebande ou légalement), et dépassent le cadre de ce que la théorie marxiste qualifie de reproduction simple. Mais, les sphères de la consommation des ménages et de la production des entreprises sont largement confondues.

L'âge de l'unité n'intervient que de façon secondaire dans la distribution des sources de financement. A la marge, le passage par une institution financière croît avec l'âge, tandis qu'inversement, l'usage de prêts familiaux se raréfie. Ces résultats sont difficilement interprétables dans la mesure où:

i) la période de référence n'est pas même pour tous
ii) ils ne tiennent pas compte des biais de sélectivité dus aux lois de mortalité des unités.

---

25) LOMNITZ L., "Como sobreviven los marginados", Siglo XXI, México, 1975, 229p.

On se risquera à avancer que, dans le cas du crédit bancaire, les unités qui ont survécu plus de 20 ans doivent être les plus rentables de leur génération, tandis que la sélection n'a pas encore joué pour les établissements les plus récents, dont le nombre est gonflé par la crise de l'emploi. Quant à déterminer l'ordre de causalité (à savoir si ce sont les activités les plus rentables qui ont recours et accès au crédit, ou si c'est le crédit bancaire qui a accru la rentabilité des entreprises emprunteuses), seule une analyse détaillée de la détermination des choix de projets par les banques pourrait nous permettre d'y répondre.

TABLEAU III-5.4

ORIGINE DU CREDIT ACCORDE AUX ACTIVITES INFORMELLES SUIVANT LA BRANCHE ET L'AGE DE L'ENTREPRISE (EN % DES UNITES AYANT PERÇU UN CREDIT)

	INDUSTRIE	COMMERCE	SERVICES	TOTAL	MOINS DE 2 ANS	DE 2 A 4 ANS	DE 5 A 9 ANS	DE 10 A 19 ANS	20 ANS ET PLUS
Crédit bancaire	12.5	10.0	22.0	11.5	6.4	5.6	8.8	17.7	20.5
Crédit de particuliers	14.3	5.4	5.3	9.1	9.1	11.5	3.1	6.1	5.4
Crédits familiaux	17.8	18.9	20.9	18.9	21.4	18.5	26.4	15.7	9.3
Crédits clients	4.5	0.4	0.0	1.1	1.4	1.5	0.0	0.	3.4
Crédits fournisseurs	49.8	67.4	52.5	63.1	66.7	66.5	60.9	60.0	62.3
Caisses d'épargne	1.9	0.0	0.0	0.3	0.0	1.5	0.0	0.0	0.0
Tontines	0.0	1.2	0.0	0.9	1.9	1.4	1.2	0.0	0.0
Autres	2.2	2.3	5.1	2.5	0.0	2.8	1.2	5.3	3.1
TOTAL	16.7	74.0	9.2	(107.4) 100	16.1	21.8	24.9	22.0	15.2

Source: Calculs propres à partir de ENEI88.89. Nous avons éliminé la construction, aucune entreprise ne faisant usage de crédit

3. Les motivations de l'absence de recours au crédit

Quelle est la raison pour laquelle le secteur informel ne bénéficie pas de facilités de crédit, alors qu'il dégage des revenus trop faibles pour s'engager dans une stratégie d'investissement et de croissance soutenue? Souffre-t-il d'un rationnement discriminatoire sur le marché du crédit? Les intérêts ou les restrictions formelles sont-ils rédhibitoires? Ou bien est-on en face d'un rejet de la part des micro-entrepreneurs, qui ne veulent compter que sur leurs propres forces, l'endettement étant considéré comme un mal en soi? Quel est le côté du marché, de l'offre ou de la demande, qui explique le sous-emploi du crédit de la part de micro-entrepreneurs?

Des trois options possibles, c'est la dernière qui doit être retenue. Près de 92% de unités qui n'ont pas emprunté n'émettent aucune demande à l'égard du système bancaire. Que ce soit parce qu'ils déclarent ne pas avoir besoin de crédits (64.4%), ou qu'ils préfèrent l'autofinancement (27.3%), l'immense majorité des micro-entrepreneurs de recherchent pas l'appui des instituions bancaires. La poursuite de leur activité semble pouvoir se passer de toutes formes d'apport d'argent frais, en dehors de leur propre sphère d'action. En conséquence, ils sont très peu nombreux à se plaindre du coût des intérêts (4.3%), ou de la lourdeur des procédures (2.5%). Le coût de la légalité, ou une rentabilité économique hors norme des activités informelles ne sont pas les facteurs clefs de l'isolement dont souffre le secteur informel. Tout comme l'Etat, les intermédiaires financiers n'appartiennent pas à l'horizon productif des micro-entrepreneurs.

Il faudrait sans doute invoquer des motifs d'ordre plus culturels, en particulier ceux qui sont susceptibles d'expliciter leur fonction objectif, pour comprendre ce manque de besoins financiers exprimé. Par exemple, le fait qu'une majorité d'entre-eux affirme ne pas avoir besoin de crédits, alors même que leurs unités économiques dégagent des revenus extrêmement faibles (en moyenne) et n'ont aucune perspective de croissance, interroge sur leurs motivations. A notre avis, c'est la maximisation du profit comme moteur du procès de production, et la mentalité d'accumulation (schumpétérienne) des micro-entrepreneurs qui est en cause. Les analyses de CHAYANOV, dans le cadre de l'économie paysanne, et ses extensions appliquées à l'aire urbaine, devraient se révéler une piste fructueuse [26].

---

26) On se reportera aux travaux de CHAYANOV A.V., "La organización de la unidad campesina", Ed. Nueva Visión, Buenos Aires, 1974. Pour les développement modernes, appliqués au secteur informel, voir MISRAHI R., "Economía del sector informal: la dinámica de las pequeñas unidades y su viabilidad", Desarrollo Económico: revistas de ciencias sociales, n.104, vol.26, ene-mar 1987, Buenos Aires, ou GINER de los RIOS F., "Very small manufacturing entreprises in Mexico: Stagnation, disappearence and growth. A typology of producer", thèse de doctorat, University of Sussex, 1987. Selon ces auteurs, la fonction objectif des micro-entrepreneurs n'est pas la maximisation du profit, mais la maximisation des revenus de l'unité de consommation.

TABLEAU III-5.5

LES RAISONS DU NON-RECOURS AU CREDIT PAR LES UNITES INFORMELLES SUIVANT LA BRANCHE D'ACTIVITE

(en % des unités n'ayant jamais emprunté)

	INDUSTRIE	CONSTRUCTION	COMMERCE	SERVICES	TOTAL
N'en a pas besoin	67.2	90.3	59.3	71.4	64.3
Préfère l'autofinancement	24.6	7.0	32.1	20.3	27.4
Les intérêts sont trop élevés	4.1	0.0	4.7	3.8	4.2
Les démarches sont trop lourdes	2.0	1.7	2.6	3.0	2.5
Autres raisons	2.1	1.0	1.3	1.6	1.5
TOTAL	100 19.5	100 2.8	100 55.8	100 21.9	100 100

Source: Calculs propres à partir de ENEI88.89

En fait, les résultats précédents, ne nous permettent pas de savoir quelle est l'attitude subjective de l'ensemble des micro-entrepreneurs face au crédit, comme procédure économique susceptible d'être employée. D'abord parce que, seuls ceux qui n'ont pas emprunté ont été interrogés sur la raison de ce choix. Ensuite, parce que nous avons cherché à comprendre pourquoi ils n'avaient pas fait appel à ce mode de financement, et pas ce qu'ils en pensaient, en général. Par exemple, des 55% des activités informelles qui déclarent ne pas avoir besoin d'emprunter, combien le feraient si nécessité il y avait? La question est de savoir si les micro-entrepreneurs du secteur informel estiment l'endettement comme une preuve de mauvaise santé de leur activité, quelle que soit leur situation objective sur ce chapitre.

Au cours de l'enquête pilote sur le secteur informel, que nous avons menée un an auparavant sur l'aire de la ville de Mexico, nous avions interrogé l'ensemble des micro-entrepreneurs sur l'opinion qu'ils avaient de l'usage du crédit pour financer leurs activités (27). Près de la moitié avait répondu que, pour eux, demander un prêt était une mauvaise option. Plutôt que de s'endetter, il valait mieux avoir recours à ses propres ressources. Les autres considéraient cette opération comme une bonne idée. Mais pour un tiers, les intérêts en vigueur étaient beaucoup trop élevés pour qu'ils puissent s'y engager. Enfin dans 15% des cas, l'emprunt avait bonne presse, mais ils incriminaient l'ensemble des conditions imposées pour y avoir accès. Malgré le rejet de l'endettement par un patron informel sur deux, on est tenté de souligner "l'ouverture d'esprit" des micro-entrepreneurs, pour qui ce sont les conditions en vigueur sur le marché qui rationnent leurs ambitions. D'une certaine façon, ils ajustent leurs attitudes subjectives aux conditions objectives (ou perçues comme telles) qui caractérisent leur place dans la société mexicaine.

CONCLUSION:

Dans cette étude, nous avons montré que le secteur informel n'a pas su (ou n'a pas voulu) s'intégrer dans les circuits financiers existants. L'intermédiation financière y joue un rôle totalement marginal. Cette dimension tend à conforter l'hypothèse selon laquelle la dynamique du secteur informel suit une logique de création de revenus autonomes visant à assurer la reproduction d'unités domestiques exclues du marché du travail primaire, plus qu'une véritable logique entrepreneuriale. Le secteur informel ne participe pas à la logique "d'endettement" qui semble caractériser l'économie mexicaine. Si les résultats d'activité des établissements informels ne se trouvent pas grévés par le poids de remboursements trop élevés (au contraire d'autres secteurs institutionnels comme l'Etat ou les entreprises modernes), l'absence de crédits conséquents inhibent la faculté d'accumulation dans ce secteur. Pour aller plus loin, il faudrait être capable de mesurer avec précision l'impact réel (ou potentiel) du crédit sur l'activité informelle en termes de multiplicateur d'emplois et de revenus.

---

27) ORDAZ E., ROUBAUD F., "Encuesta piloto sobre el sector informal (Zona Metropolitana de la cuidad de México. Documento metodológico, presentación de tabulados y breve analisis", DGE, INEGI, México, 1989, parte III "producción y capital".

A l'heure où les organismes de développement et les bailleurs de fonds misent beaucoup sur le secteur informel comme gisement de croissance potentiel, il faudra partir d'une situation effective beaucoup moins optimiste que ne le laisse penser les programmes en question (28). Le montant de l'épargne informelle semble avoir été très largement surestimée (au moins dans le cas mexicain). Quant aux programmes de crédit-formation, ils n'ont eu, à l'heure actuelle, aucune incidence sur la croissance du secteur informel.

Donc si l'Etat, ou ici les intermédiaires financiers cherchent à développer une coopération économique avec ce type d'activités, il faudra mettre en place une politique spécifique et active de promotion et d'information, couplée à la mise en place de modalités adéquates d'accès au crédit. D'abord une politique d'information/formation pour faire savoir aux micro-entrepreneurs quels bénéfices ils peuvent tirer et à quelles contraintes ils s'engagent en contractant un emprunt. Ensuite, il faudra réviser les barrières à l'entrée (conditions d'accès au crédit), et prévoir les conditions de taux favorables, de façon à rendre accessibles et économiquement viables certains choix d'endettement. La croissance et la modernisation du secteur informel en seront les résultats. Dans cette optique, et sans faire de cette dimension la panacée au problème de la dynamique du secteur informel, l'expérience accumulée au Pérou par Acción Comunitaria ou l'IDESI, pourrait servir de base de départ (notamment la pratique des "**crédits solidaires**") (29). Quoiqu'il en soit, il y a lieu de relativiser la portée macro-économique de ce type de politiques dans la mesure où, même dans les pays du sous-continent relativement avancés dans ce domaine, le bilan est assez maigre (30).

---

28) Voir par exemple, Banque Mondiale, "Rapport sur le développement dans le monde: la pauvreté", Oxford University Press, Washington, Juin 1990, 287p.

29) La garantie des crédits accordées par l'AC ou l'IDESI est assurée conjointement par un groupe restreint (4 ou 5) et solidaire de micro-entrepreneurs. Cette option a de plus l'avantage de développer la coopération et le niveau d'organisation. Voir PINILLA S., "Experiencias y perspectivas de la promoción empresarial en el SIU: el caso peruano" in "El sector informal urbano en los países andinos" op.cit., pp.301-325. Voir aussi MEZZERA J., "Crédito y capacitación para el sector informal", Investigación sobre empleo, PREALC, Santiago, 1987.

30) LóPEZ C.H., CORCHUELO A., ZORRO S.C., "El impacto del crédito sobre el empleo y los ingresos de las microempresas en Colombia", miméo, Univ. de Antioquia, Colombie, 1988.

CONCLUSION GENERALE

Entreprendre une thèse sur le secteur informel est encore un pari risqué. Vingt ans après l'introduction de ce terme dans le lexique des topiques tropicaux de l'économie du développement, son statut scientifique reste précaire et limité.

La presse en a généralisé l'usage. Les institutions multilatérales ont lancé des programmes et fondé leurs espoirs sur sa capacité à jouer un rôle positif dans la dynamique de développement des pays du tiers monde. Les autorités politiques lui ont accordé leurs faveurs. Les universitaires et autres chercheurs en sciences sociales se sont affrontés pour lui donner du sens.

Evidemment, la crise économique, qui a anéanti les optimismes les plus béats sur la capacité des PED à engendrer rapidement bien-être et équité, a été un facteur fondamental de cet engouement ravivé pour le secteur informel. Les polémiques "économico-médiatiques" ont cherché à mobiliser la problématique du secteur informel pour démontrer thèses et contre-thèses.

Ce dernier n'y est d'ailleurs qu'un instrument thématique accessoire, invoqué pour plaider les causes les plus diverses et contradictoires. La vague libérale qui accompagne le grand retour du marché à l'échelle mondiale a eu recours au secteur informel pour faire le procès des régulations publiques excessives et dévoyées dans les PED. La croissance du secteur informel et le laminage des classes moyennes ont été un axe de prédilection pour les auteurs qui cherchent à prouver le développement inéluctable de la polarisation sociale et de la "marginalité" ans les économies périphériques et dépendantes.

Cette "sur-médiatisation" de la notion de secteur informel a contribué à sa vulgarisation, avant même qu'elle ne prenne ses marques scientifiques. Mais elle a eu aussi pour conséquence de provoquer une réaction de rejet au sein du corps des économistes du développement. Le secteur, qui est progressivement devenu une expression véhiculaire universellement acceptée par la "société civile" et ses portes-paroles (presse, etc.), n'a pas pu s'imposer dans le langage vernaculaire des fondamentalistes de la science économique.

Le "courant central" qui domine la science économique ("mainstream economics"), en cherchant à se situer en marge de polémiques jugées trop idéologiques, ignore superbement la thématique du secteur informel. Il suffit de prendre connaissance du dernier ouvrage américain sur l'état de l'économie du développement, pour mesurer la part insignifiante qui est accordée au secteur informel (1). Si on lui concède un très vague pouvoir descriptif, aucune vertu théorique ne lui est consentie, ni pour expliquer le fonctionnement du

---

1) CHENERY H., SRINIVASAN T.N. (eds.), "Handbook of development economics", North Holland, tomes 1 et 2, Amsterdam, New York, Oxford, Tokyo, 1988-1989, 1773p. Voir plus spécialement ROSENZWEIG M.R., "Labor Markets in Low-Income Countries", vol.1, pp.713-762.

marché du travail, ni pour comprendre la dynamique macro-économique des PED.

Cet état de fait est la conséquence directe de l'incohérence des méthodes d'analyse, et par voie de conséquence des résultats, de ceux qui ont voulu voir dans le secteur informel un concept opératoire pour l'économie du développement. Malgré quelques acquis partiels, la thématique piétine. Elle s'enferre dans des contradictions trop souvent stériles. Ce travers, que les optimistes voudraient attribuer à l'enfance du concept, auquel devrait succéder une longue phase de prospérité, pourrait bien se révéler rédhibitoire et être le signe avant-coureur d'une mort précoce.

Aujourd'hui, de nombreux auteurs qui ont un temps prêté une oreille complaisante au concept de secteur informel, voire même qui ont participé activement à la réflexion dans ce domaine, s'en désintéressent, ou le rejettent définitivement. On peut dire qu'après avoir été un catalyseur sur des thèmes centraux mais négligés (la "marginalité" urbaine, le sous-emploi, l'hétérogénéité des formes de production, la logique étatique, etc.), l'absence de consensus sur la réalité même du secteur informel est un facteur qui inhibe la compréhension économique de ces thèmes.

Dans ces conditions, on comprendra le caractère particulièrement hasardeux de notre entreprise, qui a imprégné l'atmosphère de toute la première phase de notre travail. Comment ne pas douter de la légitimité d'une recherche sur un thème aussi controversé? Quelle situation plus insatisfaisante que de s'atteler à une tâche de longue haleine , dont on peut penser qu'elle sera devenue définitivement obsolète avant même d'aboutir? Faut-il accepter ou renoncer de mener à terme une analyse dont le champ est aussi chaotique? A mesure que nos recherches bibliographiques nous conduisaient à découvrir l'état de confusion de la thématique, l'incertitude grandissait quant à l'intérêt même de poursuivre. Nos estimations de la probabilité de nous noyer dans ce marécage, que personne n'a encore réussi à assécher (2), étaient de plus en plus élevées.

Le doute existentiel est le propre de toute recherche. Mais dans le cas présent, à l'incertitude sur la probabilité de déboucher sur des résultats probants, s'ajoute l'interrogation fondamentale sur la pertinence de l'objet de l'étude, et des instruments d'analyse qu'il faut mettre en oeuvre.

Ces quelques années de recherche laborieuse ont revêtu pour nous l'aspect d'un parcours initiatique. Elles nous ont finalement convaincus de l'intérêt du concept de secteur informel comme instrument d'analyse propre à répondre à de nombreuses questions qui

---

2) PEATTIE L.,"An Idea in Good Currency and How It Grew: The informal Sector", World Development, vol.15, n°7, Great Britain, 1987, pp.851-860.

constituent l'objet central de l'économie du développement. Nous pensons avoir abouti à un certain nombre de résultats intéressants, tant d'un point de vue méthodologique, que pour comprendre la dynamique d'ajustement du marché du travail dans la capitale mexicaine au cours des dernières années. De plus, les questions qui sont apparues au cours de l'étude et qui sont restées en suspens, constituent un véritable programme de recherche scientifique qu'il conviendrait de mener au cours des prochaines années.

I.- LES RESULTATS TANGIBLES

I-A L'ELABORATION D'UN INSTRUMENT D'ANALYSE

La première partie de cette thèse reflète nos découvertes, nos déceptions, nos hésitations, et finalement notre option méthodologique pour le secteur informel. Ce processus de gestation a conduit à l'enfantement (dans la douleur) d'une solution technique qui à notre avis permet de dépasser les contradictions dans laquelle se débat actuellement l'analyse du secteur informel. Il apparaît clairement que la recherche scientifique est loin de posséder cette plasticité, cette "linéarité", cette apparence de logique nécessaire qu'elle cherche à donner d'elle-même, et qui semble constituer le principe fondateur de la littérature économique. Il nous importait de le souligner, même si les tergiversations qui en sont le symptôme rendent la "prise de connaissance" plus ardue au lecteur.

Les deux premiers chapitres montrent l'insatisfaction légitime du chercheur confronté à des points de vue radicalement divergents. Un phénomène lui-même baptisé "informel" n'est-il pas intrinsèquement insaisissable? La difficulté de notre tâche était d'autant accrue que son objet changeait de forme dans la littérature économique, au moment même où nous proposions d'en définir le domaine de définition au Mexique. En 1986, H. de SOTO publiait son livre sur le secteur informel "**El otro sendero**". Il fallut intégrer en "temps réel" ce nouveau point de vue, qui rapidement allait remettre en question l'interprétation et le traitement traditionnel du secteur informel. L'Etat entrait subitement au centre du problème posé. La récupération "idéologique" qui suivit transformait les membres du secteur informel en avant-gardistes de la Résistance à l'Etat interventionniste et corrompu. Ce changement de perspective nous a conduit à nous interroger sur les rapports entre économie souterraine et secteur informel. Le programme d'enquêtes que nous menions en parallèle à l'Institut National de la Statistique du Mexique, nous permettait de tester "en vraie grandeur", les hypothèses des différentes interprétations sur la nature et la fonction du secteur informel.

La cause première des incohérences qui inhibent la transformation de la notion de secteur informel en objet scientifique opératoire provient de l'amalgame qui est systématiquement fait entre des formes de production dont le seul dénominateur commun est d'exercer en marge de la loi. Activités illégales, entreprises pratiquant la fraude et l'évasion fiscale, activités artisanales non déclarées constituent trois dimensions incommensurables de l'économie non enregistrée. Elles résultent d'une certaine forme de déficience de l'Etat périphérique à contrôler l'univers économique dont il a la charge.

En premier lieu, nos entretiens qualitatifs et nos enquêtes statistiques prouvent l'existence d'au moins deux types de comportements économiques qui caractérisent deux univers sinon disjoints, au moins faiblement superposés:

- d'une part des activités de production qui s'appuient sur le détournement des règles légales pour minimiser leurs coûts ou maximiser leurs profits. Les entreprises qui ont ce type de pratiques sont le plus souvent de taille moyenne ou grandes, ou liées à l'exercice de professions libérales. Leur "surface" économique fait qu'elles sont en général dûment enregistrées. Mais elles sous-déclarent une partie des facteurs et de la production (travail, capital, chiffre d'affaire, etc.). Pour celles-ci, il est possible que des taux réglementaires de pression fiscale trop élevés et une corruption importante dans certains services publics (au sein de l'administration fiscale ou des douanes) soient un facteur incitant à l'immersion dans l'illégalité. Elles jonglent avec la législation pour la détourner à leur profit;

- d'autre part, il existe dans les PED une multitude d'activités économiques dont la finalité n'est pas la maximisation du profit, mais la reproduction des unités familiales qui vivent de ces activités. Si dans la grande majorité des cas elles échappent aux rets de l'Etat, elles ne le font pas de façon délibérée. Les procédures d'enregistrement souvent complexes et inefficaces leurs sont inconnues. Elles revêtent avant tout une fonction de survie pour leurs membres et les unités familiales dont ils ont la charge. Cette fonction suffit à légitimer, à leurs yeux, ce mode d'exercice hors norme. L'Etat quant à lui, s'il caresse l'idée de les fiscaliser (idée d'autant plus obsédante que ses caisses sont vides), est conscient du coût que lui imposerait un contrôle trop strict. Ses services n'ont ni les moyens techniques, ni les ressources humaines pour prendre en charge ce segment productif. De plus, le niveau moyen de bénéfices particulièrement faible réduit l'opportunité d'une fiscalisation, compte-tenu des coûts de recouvrement. Les données d'enquêtes ont montré que ce type d'établissements ne fonctionnait pas contre l'Etat, mais à côté de l'Etat. C'est d'ailleurs parce que celui-ci est trop faible qu'ils se multiplient. L'absence d'allocation chômage en fait la seule alternative pour des individus qui n'ont pas réussi à s'intégrer au salariat dans les grandes entreprises, qu'elles soient publiques ou privées.

Ce constat qui remet en question la thèse percutante d'H.de SOTO, conduit à reconsidérer la problématique du secteur informel, et à tenter d'en préciser la place, à la fois parmi le autres composantes de l'économie non enregistrée, mais aussi dans le circuit économique d'ensemble d'une économie donnée. Le cadre de la comptabilité nationale nous donne les garanties nécessaires qui satisfont ces deux impératifs. Nous proposons:

i) d'ouvrir un espace spécifique, intégré dans la structure d'ensemble des comptes, permettant d'isoler un regroupement d'établissement appelé "secteur informel". Les entreprises individuelles qui dépendent du secteur institutionnel des ménages y sont séparées en deux sous-groupes: les entreprises individuelles formelles et informelles;

ii) une méthodologie spécifique et originale d'enquête des établissements informels assurant la possibilité d'obtenir un échantillon représentatif, inaccessible par les procédures traditionnelles d'appréhension (recensements d'établissements).

La définition opérationnelle de l'établissement informel est fondée sur le non-enregistrement sur les listes fiscales, et plus spécifiquement sur celles qui touchent à l'impôt sur les bénéfices. Ce critère a été retenu pour des raisons théoriques. Il permet d'établir une partition formelle des unités de production en secteurs institutionnels, au sein desquels le secteur informel est parfaitement identifié. De plus ce critère présente des avantages d'ordre pratique: une telle définition est immédiatement opérationnelle et aisée à mettre en oeuvre.

La technique des enquêtes mixtes que nous avons expérimentée au Mexique (chapitre I-3), et dont nous avons amélioré la procédure pratique (chapitre I-4), est une voie appropriée pour appréhender de manière directe le secteur informel. Sa réussite est conditionnée par le fait que l'immense majorité des établissements informels exercent leur activité dans le cadre du second comportement économique que nous avons décrit précédemment. Nous avons pu prouver que tel était effectivement le cas au Mexique. La proportion de ceux qui refusaient de se soumettre à la procédure d'enquête était extrêmement faible.

Notre proposition méthodologique présente deux avantages majeurs par rapport aux procédures antérieures.

- Elle se substitue aux méthodes indirectes de mesure de l'économie non enregistrée (notamment des méthodes monétaro-économétriques) que nous avons définitivement écartées dans le chapitre I-1. Ces dernières constituent des procédures infalsifiables qui font dépendre les différents segments de l'économie non-enregistrée d'un seul et même facteur (l'intervention publique).

– Ensuite et surtout, le cadre de la comptabilité nationale est le seul instrument d'analyse qui autorise un véritable traitement macro-économique du secteur informel. C'est seulement en effectuant une mesure fiable du secteur informel, et en lui donnant la place qui lui revient au sein du système de production national, qu'il sera possible d'appréhender le rôle du secteur informel dans les PED.

C'est aussi à ce prix que l'on pourra peut-être enfin dépasser l'impasse à laquelle conduit l'analyse du débat théorique sur le secteur informel, et que relevait déjà P.HUGON il y a plus de dix ans (3). Notre proposition permet de dégager une voie de dépassement du double écueil que constitue, d'une part, les micro-enquêtes qu'il est impossible de généraliser et, d'autre part, les considérations théoriques tellement générales qu'elles ne débouchent que sur des tautologies.

Notre solution technique a suscité beaucoup d'intérêt en Amérique Latine. Elle a semblé suffisamment probante pour que l'Institut de la Statistique du Mexique, en collaboration avec la Banque Mondiale, le BIT, le ministère du travail et l'Université Nationale Autonome du Mexique, ait prévu de réaliser une nouvelle enquête sur le secteur informel, à partir des expériences précédentes (EPSI, ENEI). Celle-ci sera étendue à l'ensemble du territoire national et servira de support pour alimenter directement les comptes nationaux. Le projet est dans sa phase finale, et la réalisation de l'enquête doit avoir lieu au dernier trimestre 1991.

Finalement, cette première phase de l'étude a consisté à transformer le secteur informel en une unité taxonomique à traiter dans une perspective macro-comptable.

I-B L'ANALYSE EMPIRIQUE

Il ne suffit pas de promettre des lendemains qui chantent. Il faut aussi soumettre nos construits théoriques à la validation des données empiriques. C'est à quoi nous nous sommes employés dans la seconde et la troisième partie de notre étude. Deux thèmes ont été abordés:

– la nature et le rôle du secteur informel dans la structure et la dynamique d'ajustement du marché du travail dans la capitale mexicaine au cours des années récentes;

---

3) HUGON P., "Dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capital. Peut-on dépasser le débat.", Revue Tiers-Monde, t.XXI, n°82, avril-juin 1980, p.255.

– les inter–relations du secteur informel urbain avec le reste du système productif mexicain.

Pour répondre à ces questions, nous avons mobilisé les données des enquêtes sur le secteur informel, à la réalisation desquelles nous avons participé. Nous avons eu aussi recours à l'enquête d'emploi urbain produite par l'Institut de la Statistique du Mexique.

L'accès direct aux bandes magnétiques contenant les données primaires représente un avantage décisif pour l'analyse. Par ce biais, nous ne dépendons plus de sources secondaires que d'autres ont élaborées, souvent à d'autres fins. Mais, outre le fait que le traitement d'un tel volume d'informations a un coût qui ne saurait être négligé, il s'accompagne d'inconvénients incontournables.

Paradoxalement, si cet accès direct élargit le champ des hypothèses qu'il est possible de tester, il réduit le nombre de degrés de liberté du chercheur, quand vient l'heure de l'interprétation des résultats. En effet, en l'absence de données empiriques (absence totale ou partielle), le chercheur peut laisser libre cours à sons sens interprétatif, pour proposer des schémas d'analyse qui ne seront pas sanctionnés par les faits. Par exemple, lorsqu'il ne dispose que de deux coupes transversales du marché du travail, à deux dates données, il peut construire de toutes pièces un cheminement d'un point à l'autre, sans être capable d'estimer la véritable probabilité de cette trajectoire, parmi toutes celles possibles. Il ne choisira pas nécessairement l'interprétation la plus simple. Mais il la choisira parce qu'elle est aisément rationalisable, et qu'il peut lui donner du sens; à son entière discrétion et à la satisfaction de ces lecteurs.

D'une certaine façon, plus l'information est lacunaire et plus la "lisibilité" des modèles interprétatifs est grande. A cet égard, le cas du secteur informel est exemplaire. Ce phénomène est empiriquement mal connu. Et pourtant, les thèses portant sur sa genèse et son rôle dans l'économie sont limpides (armée de réserve, éponge de l'excédent structurel de main d'oeuvre, Eden où s'exerce la concurrence créatrice, énième "bolgue" où sévit la répression étatique). La contrepartie de la "beauté théorique" des solutions proposées, c'est qu'il est impossible de départager des interprétations aussi séduisantes que contradictoires.

La richesse de nos sources nous a permis de soumettre nombre de ces thèses sur le secteur informel à l'épreuve de réalité. En général, elles n'ont pas résisté au test. Les belles constructions comme "la trajectoire tri–phasée", "la salle d'attente post–migratoire", "la sous–traitance généralisée", "le dualisme croissant de l'économie mexicaine", ont volé en éclats; ou pour le moins, se sont révélées là des visions très partielles de la réalité.

Mais si nous avons gagné en rigueur, nous avons perdu en lisibilité. Nos résultats s'inscrivent en faux. Ils sont avant tout négatifs. La variabilité individuelle, tout spécialement dans le secteur informel, déjoue la plupart des tentatives d'interprétations généralisantes. Bienheureux le macro-économiste dont l'information se résume à quelques dizaines de points, et qui a réduit à néant la variabilité individuelle. Bienheureux l'analyste ne disposant que de quelques données partielles et indirectes (les "proxys"), car il peut inventer et créer du sens. Bienheureux le "déductiviste", qui dans le cadre de modèles formels aux hypothèses restrictives se limite à extraire des résultats, sans se préoccuper de la taille du domaine de définition à l'intérieur duquel ses estimations sont valides.

La solution apportée au problème de la variabilité reste encore aujourd'hui largement insatisfaisante. Par exemple, comment juger de la qualité de l'ajustement d'une fonction de gain, qui laisse plus de 60% de variance inexpliquée? On ne saurait se contenter de l'argument traditionnellement employé pour justifier ce faible niveau, et qui s'énonce ainsi: "le niveau du R^2 se situe dans la fourchette généralement obtenue pour ce type d'estimations".

Dans ce contexte, notre choix méthodologique comporte trois caractéristiques essentielles. D'abord, il nous a semblé essentiel d'apporter un soin particulier à la collecte et la critique des données utilisées. En second lieu, nous nous sommes refusés à utiliser des sources extérieures plus ou moins approximatives pour répondre aux questions que nous nous posions. Enfin, nous avons adopté une démarche "inductive-extensive", plutôt que déductive et partielle. Nous avons cherché à comprendre la nature du secteur informel dans sa globalité, et pas à nous spécialiser sur un thème particulier où le secteur informel aurait sa place.

L'absence de connaissances préalables sur le secteur informel justifie à notre avis cette démarche séquentielle. La première étape (qui constitue l'objet de cette thèse) consiste à balayer le champ le plus large possible, de façon à servir de point de départ à une phase ultérieure, consacrée à des investigations plus spécifiques.

Le résultat de cette démarche inductive est contrasté. Il aboutit à:

- une remise en question de la plupart des thèses existantes;
- une multitude de résultats partiels mais solides;
- une "remontée de filière" inachevée, dans la mesure où nous n'avons pas abouti un modèle unique, à un principe explicatif en dernière instance du secteur informel.

Nous allons tenter de résumer ici nos principaux résultats. Mais nous devons convenir que notre choix est subjectif, puisqu'il n'existe aucune procédure scientifique permettant de trier entre résultats fondamentaux et résultats de second rang.

1. Le secteur informel et le marché du travail

Notre premier champ d'investigations a été le marché du travail dans la capitale mexicaine. Il peut sembler paradoxal de mettre en oeuvre le concept de secteur informel pour l'analyse de l'emploi, alors que nous nous sommes efforcés de démontrer, tout au long de la première partie, que le secteur informel devrait être défini comme un regroupement d'unités de productions, et non d'individus ou d'activités.

Notre acception du secteur informel conduit à ne considérer l'emploi que comme un facteur de production parmi d'autres, que le secteur informel mobilise pour produire. Ce dernier est avant tout une catégorie instrumentale qui doit servir à étudier la structure du système productif, et non celle de la force de travail.

Si nous avons choisi cette voie de "second rang" pour mettre en oeuvre le concept de secteur informel, c'est l'opportunisme méthodologique légitime du chercheur qui nous a guidé. Il consiste à moduler sa problématique en fonction des sources d'informations disponibles. En l'occurrence, seule l'enquête sur l'emploi urbain (ENEU) pouvait être mobilisée pour servir notre dessein.

L'objectif central de notre travail consistait à montrer que le concept du secteur informel était une catégorie analytique pertinente pour l'étude macro-économique des problèmes de développement. Pour ce faire, il fallait élargir la perspective habituellement retenue par les économistes du secteur informel, qui en font un objet d'étude en soi. Le secteur informel devait être réintégré comme un des éléments permettant de donner du sens à une problématique plus générale. Notre découpage en secteurs institutionnels, au sein desquels le secteur informel trouve une place naturelle, constitue l'appareillage théorique d'un tel propos. Encore fallait-il trouver le support empirique pour en fonder la validité.

Les enquêtes spécifiques sur le secteur informel ne possèdent pas cette propriété. En se focalisant sur un segment particulier des unités de production, elles servent à mettre en lumière les caractéristiques de ce secteur. Mais elles sont incapables, à elles seules, d'éclairer sa spécificité relativement aux autres secteurs. Elles conduisent naturellement à privilégier l'analyse intra-sectorielle. Elles permettent "d'organiser" l'hétérogénéité structurelle du secteur informel, et d'établir des typologies internes plus ou moins fines (secteur informel évolutif ou involutif; de subsistance ou en transition, avec ou sans barrière à l'entrée, etc.). Mais, en postulant a priori la catégorie "secteur informel", elles ne permettent pas de répondre à la question fondamentale de sa pertinence. C'est là, à notre avis, la raison essentielle de l'impuissance à intégrer le concept de secteur informel comme outil opérationnel de l'analyse macro-économique.

Par contre, l'enquête sur l'emploi urbain prend en compte toutes les formes d'emploi, en particulier l'emploi dans le secteur informel. Elle fournit donc une image représentative du marché du travail.

Les données de l'enquête emploi nous ont permis de proposer une grille de lecture de la structure et de la dynamique du marché du travail, où le concept de secteur informel est une clef importante. Nous pensons que nos résultats démontrent l'intérêt intrinsèque de ce concept. Notre étude est d'autant plus à même de le valider, que la problématique du marché du travail n'est pas a priori le terrain le plus fécond sur lequel il convient de l'appliquer. C'est clairement à l'analyse de la sphère de la production: dualisme technologique, différentiel de productivité, formation des prix, etc., qu'il doit servir en priorité.

Forts de notre décomposition en quatre secteurs institutionnels (secteur public, grandes entreprises du secteur privé, petites et moyennes entreprises, secteur non enregistré), nous avons dans un premier temps tenté de vérifier empiriquement sa capacité à décrire le réel (4). Ceux-ci sont définis à partir d'un double critère: la propriété du capital et l'enregistrement administratif. La mise en oeuvre de techniques statistiques "robustes" d'analyse des données ont corroboré notre hypothèse de base. Tant du point de vue des caractéristiques physiques des entreprises, que de la qualité des emplois qu'elles procurent à leurs membres, les secteurs institutionnels en général, et le secteur informel en particulier, sont des marqueurs économiques puissants. Les topologies de l'espace des unités de production et de celui des formes d'emplois sont structurés par les pôles que constituent les secteurs institutionnels.

Dans ces deux espaces, le secteur informel occupe une place bien définie. D'un côté, il est composé par les établissements les plus marginaux du système productif à Mexico. De l'autre, cette précarité trouve une traduction directe dans la piètre qualité des emplois qu'il génère. Les revenus directs y sont faibles, les revenus indirects et les prestations négligeables.

Ce dernier résultat est certes une évidence lorsqu'il s'agit de prestations sociales institutionnalisées comme la sécurité sociale, de par la définition même du secteur informel (le secteur non enregistré ne peut y affilier ses employés). En revanche, il prend un sens fort lorsqu'on se réfère à des formes de socialisation du revenu qui pourraient être distribuées sous forme consensuelle. Le secteur informel n'offre ni primes, ni congés payés, ni participations aux bénéfices de l'entreprise, ni service médical à ses employés. Le secteur informel n'a pas su (ou pu) mettre sur pied un système autonome et alternatif de protection sociale, même partielle. Les liens de solidarité qui unissent ses membres sont atomisés et dépassent rarement

---

4) Notre présentation des résultats ne distinguera pas systématiquement les quatre secteurs institutionnels, mais ce centrera sur l'oppostion informel/autres secteurs (que nous qualifierons alternativement de "formel" ou "moderne"). Il s'agit ici pour nous, non de revenir à une décomposition duale stricte, mais d'éclairer les preformances du secteur informel en regard de celles des autres (qui ont été agrégés par souci de simplification).

le cadre de l'économie familiale. Aucune forme d'organisation sociale d'envergure (association populaire, syndicat ou corporation) n'a réussi à s'implanter de façon durable, ni à s'ériger en porte-parole d'une population caractérisée par ce mode d'insertion spécifique sur le marché du travail.

Si le secteur informel n'est pas aujourd'hui un corps social, susceptible de peser par son importance sur les décisions publiques ou sur les scrutins électoraux, c'est qu'il n'existe pas de conscience organique de la part de ses membres d'appartenir à une catégorie sociale spécifique. Ou plutôt, que cette conscience, si elle existe, ne s'est pas traduite par la construction de moyens d'expression propre. Il reste donc un groupe, objectivement repérable, mais dominé parce qu'il est "agi" par des entités extérieures (pouvoirs publics, partis politiques, etc.).

Cette absence de cohésion sociale, qui interdit aux membres du secteur informel de se penser comme faisant partie d'une entité propre, est peut-être le résultat de son hétérogénéité interne. Celle-ci se traduit particulièrement sur le niveau des revenus travail. Si en moyenne les revenus du travail dans le secteur informel sont inférieurs à ceux enregistrés dans les autres secteurs, leurs distributions sont largement superposées. Ce résultat conduit à remettre en question les modèles dualistes du marché du travail dans les PED, qui placent le niveau des revenus au centre de leur formalisation, de façon beaucoup trop simpliste.

En réalité, la question de la segmentation des marchés du travail est plus complexe à traiter, et ne peut se satisfaire de la simple confrontation des niveaux de revenus par secteur. D'un côté, toutes nos analyses montrent qu'à productivité potentielle identique, les membres du secteur informel perçoivent un revenu inférieur d'environ 40% aux autres membres de la population active. Cette faiblesse structurelle des revenus individuels se retrouvent au niveau des ménages. Ceux dont le chef travaille dans le secteur informel, bien qu'ils comptent structurellement plus de membres et qu'ils exploitent plus intensément leur main-d'oeuvre familiale, ont un revenu par tête nettement inférieur aux autres ménages. Ce déficit systématique de revenus dans le secteur informel semble conduire à une validation de l'hypothèse de segmentation.

Mais d'un autre côté, l'immense majorité de la main-d'oeuvre du secteur informel déclare avoir choisi délibérément d'exercer dans ce secteur, sans avoir jamais désiré travailler dans le secteur dit "moderne".

Les arguments mis en avant pour revendiquer ce choix positif du secteur informel sont de divers ordres, mais tous marquent un rejet massif de la relation salariale, telle qu'elle se dessine dans les grandes entreprises mexicaines. Bien que, dans la capitale, trois actifs sur quatre soient des salariés, le Mexique n'est pas une société salariale, au sens où l'entendent les

régulationnistes. Même dans la ville de Mexico, qui représente le coeur le plus avancé de l'économie mexicaine, l'hypothèse de fixation restreinte de la main-d'oeuvre dans le salariat est valide. L'intégration au salariat protégé n'est pas "l'horizon indépassable" que se fixe l'ensemble des actifs. Une frange importante des mexicains en âge de travailler est profondément réfractaire aux rythmes de l'usine. Cette conception du travail est caractérisée par un rejet explicite de la division du travail, de la rigidité des relations de travail et les horaires, des limitations codifiées par la grille des salaires des possibilités de rémunérations. C'est un puissant moteur qui favorise la dynamique du secteur informel.

L'emploi dans le secteur informel n'est plus alors une contrainte entièrement subie, comme le postulent systématiquement les modélisations du marché du travail. Il est dans une large mesure le résultat d'un choix délibéré. La notion même d'excédent structurel de main-d'oeuvre, assimilé à la fois au chômage et à l'emploi informel, doit être révisée.

Une conséquence fondamentale découle de ces résultats. Si les membres du secteur informel choisissent délibérément d'y travailler, l'existence d'un différentiel de revenu entre les secteurs n'est plus un argument suffisant pour démontrer l'hypothèse de la segmentation du marché du travail. Les membres du secteur informel pourraient effectuer un arbitrage entre niveau de revenus et forme de mise au travail, en fonction d'un système de préférences valorisant plus spécifiquement ce second argument. Dans ces conditions, des tendances concurrentielles du marché du travail pourraient être parfaitement compatibles avec un écart persistant de rémunération du travail entre secteurs.

Une telle interprétation, si elle reste hypothétique, a le mérite de lever le paradoxe fondamental constitué par la double réalité suivante:

- toutes les mesures de qualité des emplois (revenus, prestations) montrent qu'il y a un déficit important et systématique, en défaveur des membres du secteur informel;

- la quasi-totalité des membres du secteur informel revendique son appartenance à ce secteur.

Elle présente l'avantage de résoudre le paradoxe sans recourir à l'argumentation "dénonciatrice" expliquant le choix positif du secteur informel par une rationalisation ex-post d'une situation d'échec.

Mais cette formalisation, si elle redonne une marge de liberté au comportement des acteurs, que les modélisations dualistes tendaient à occulter, elle conduit aussi à une conception par trop optimiste quant à la transparence de l'allocation des ressources humaines (choix du secteur). Elle revient à énoncer en substance et de façon abrupte: "les membres du secteur informel ont choisi d'être pauvres, par goût de la culture du pauvre".

Un premier test de cette hypothèse peut être effectué à travers l'analyse des caractéristiques de l'offre de travail. Si les membres du secteur informel étaient intrinsèquement différents (origine sociale, migratoire, qualification...) de ceux des autres secteurs, il serait alors raisonnable d'envisager qu'ils possèdent aussi un système de préférences radicalement différent.

En fait, et sans ambiguïté, le test s'avère négatif. Les caractéristiques de l'offre de travail par secteur institutionnel ne sont pas fondamentalement différentes. **Toutes les thèses fonctionnalistes justifiant l'existence du secteur informel tombent**. D'abord, il ne peut être assimilé à un refuge pour les migrants ruraux. Le secteur informel possède bien une dynamique propre qui dépasse largement le problème migratoire. Ensuite, il n'est pas une source de revenu d'appoint pour la main-d'oeuvre secondaire, venant compléter le salaire insuffisant d'un chef de ménage employé dans le secteur moderne. Il constitue la base même des revenus pour un grand nombre de ménages. Enfin, il ne se distingue pas des autres secteurs parce qu'il accueille tous les laissés pour compte et autres marginaux de la capitale.

Si, dans l'ensemble, les caractéristiques de l'offre de travail ne diffèrent pas structurellement d'un secteur à l'autre, le secteur informel marque cependant sa singularité sur un point: **le niveau d'éducation scolaire de ses membres**. C'est dans ce champ qu'il faut chercher la faiblesse fondamentale du secteur informel. Plus du tiers de ses membres n'ont pas achevé le cycle primaire. Quand on sait que le diplôme est un des instruments privilégiés par le secteur moderne (grandes entreprises, secteur public) pour sélectionner ses salariés, on mesure la difficulté que rencontreraient les "informels" si jamais ils désiraient y être embauchés.

Encore convient-il de ne pas généraliser et de faire du diplôme la clef de répartition de la main-d'oeuvre entre secteurs. Près de 30% des analphabètes et 40% de ceux qui n'ont pas fini leurs études primaires travaillent soit dans les entreprises du secteur privé, soit dans le secteur public.

Non seulement les différences entre secteurs dans la composition de la main-d'oeuvre sont faibles, mais en plus, elles tendent à se réduire avec le temps. Le niveau de qualification augmente fortement chez les jeunes, tous secteurs confondus.

Cette tendance à l'homogénéisation de l'offre de travail, alors que l'écart de qualité des emplois perdure sans réduction sensible, pourrait bien être le ferment d'une contestation sociale nouvelle. En effet, ces jeunes informels sont dans leur grande majorité passés par le moule de l'école et véhiculent aujourd'hui les mêmes valeurs que les autres ("méritocratie").

C'est d'ailleurs un autre paradoxe, qui complexifie encore la sphère des "représentations" du secteur informel, que, ceux-là mêmes qui déclarent avoir choisi pour eux de travailler dans le secteur informel nourrissent l'espoir que leurs enfants accéderont aux professions qualifiées du secteur moderne. L'école constitue le moyen privilégié de cette ambition. On fait face ici à une nouvelle contradiction, entre d'une part une stratégie affichée d'investissement scolaire pour leurs descendants, et d'autre part, la nécessité de recourir à la main-d'oeuvre familiale, pour rentabiliser l'unité de production informelle.

Finalement, l'évolution divergente de l'offre et de la demande de travail pose problème. Les jeunes du secteur informel pourraient ne se satisfaire de leurs conditions de travail particulièrement dures, alors qu'ils pourraient prétendre, comme leurs homologues, à des postes mieux payés et protégés.

Il semble que la crise des années 80 soit venue brouiller les cartes en remettant en question pour de nombreux qualifiés l'intérêt de travailler dans le secteur moderne. Le blocage des carrières salariales, la chute des revenus dans les grandes entreprises et le secteur public sont autant de facteurs qui exaltent un goût du risque indéniable et un désir réel de se mettre à son compte de la part de toute une partie de la population mexicaine. Mais ce dynamisme volontariste vers le secteur informel pourrait n'être que de courte durée.

Deux scénarios alternatifs sur le rôle du secteur informel dans la dynamique sociale mexicaine.

Les résultats empiriques de l'évolution des caractéristiques de l'offre et de la demande de travail nous conduisent à proposer deux scénarios alternatifs sur le rôle du secteur informel dans la dynamique sociale du pays. Ils diffèrent l'un de l'autre par le poids des conséquences de la crise sur les comportements. Celles-ci sont transitoire dans le premier et permanente dans le second.

Scénario n°1

Il paraît, peu probable que la reprise macro-économique du pays soit entraînée par le secteur informel. Celui-ci reste largement dominé. Pour paraphraser la formule de S.LATOUCHE, les membres du secteur informel sont sans doute ingénieux, mais ce ne sont pas des ingénieurs. Ils peuvent être entreprenants mais rarement des entrepreneurs. Ils sont enfin surement industrieux mais ne sont pas des industriels.

C'est le secteur moderne et son appendice exportateur qui deviendra (et est déjà) le pôle de croissance. Aussi, la période de crise n'aura été qu'un écran de fumée rendant au secteur informel une légitimité provisoire dans les projets d'avenir des jeunes. Ceux-ci sont trempés dans le moule des valeurs républicaines largement inspirées des nôtres occidentales. Elles ne laissent qu'une place subordonnée, résiduelle aux "projets informels". Aussi risquent-

ils de ressentir particulièrement durement une insertion professionnelle ne leur permettant pas d'obtenir des conditions de vie acceptables, ou équivalentes à celles dont bénéficient les travailleurs du secteur moderne.

Résumons-nous (5):

- Pour les anciennes générations, les différences dans les caractéristiques de l'offre de travail étaient les facteurs fondamentaux justifiant l'existence de systèmes de préférences divergents, où certains membres de la population active revendiquaient des modes "informels" d'insertion sur le marché du travail.

- La crise économique aura masqué un temps le désajustement croissant entre homogénéisation de l'offre de travail et inégalités persistantes des conditions de vie, engendrée par **l'hétérogénéité structurelle** du système productif. Elle aura remis provisoirement en question la supériorité de la "modernité" (incarnée chez les jeunes par la volonté de travailler dans le secteur moderne) et rendu quelques lettres de noblesse du secteur informel, dans le système de valeurs des jeunes.

- Cette remise en selle des "projets informels" ne saurait être que de courte durée. La reprise économique, depuis le secteur exportateur et des grandes entreprises, devrait rendre à ces derniers les faveurs de la main-d'oeuvre, tout en replaçant le Mexique dans sa dynamique de longue période (modernisation mimétique de la société mexicaine, l'école continuant à jouer son rôle de vecteur intégrateur).

- Aussi, à terme, l'impossibilité du secteur informel de résorber l'écart technologique, et donc le différentiel de qualité des emplois, qui le sépare des autres secteurs productifs devrait être un ferment de contestations sociales.

Scénario n°2

A ce scénario, où la pérennité du secteur informel traduit des tensions dans le modèle de développement du Mexique, on peut opposer un scénario alternatif, où la persistance de structures duales ou segmentées du système productif et du marché du travail est compatible avec un développement social plus harmonieux, dans lequel le secteur informel occupe une place importante. Ce scénario alternatif pourrait s'articuler comme suit.

La crise économique des années 80 aurait eu pour effet de renverser les tendances de fond antérieures, quant aux orientations majeures de la société mexicaine. Celle-ci aurait définitivement remis en question la suprématie de la société salariale aux yeux des mexicains,

---

5) Ce scénario propose en outre une explication du paradoxe formulé plus haut.

et permis de rendre au secteur informel les faveurs d'une partie de la population active. Un tel changement d'attitude, face aux projets professionnels que peuvent émettre les individus, pourrait être favorisé par trois types de raisons :

- La crise a ralenti le processus d'homogénéisation de l'offre de travail, notamment en générant un processus de **déscolarisation**. Même si ce dernier phénomène est mal quantifié, il est indéniable. Le projet scolaire des parents et des enfants perdrait son caractère universel et certaines familles pourraient s'orienter volontairement vers des "projets informels" fondés sur l'apprentissage (plutôt que le diplôme), la transmission d'unité de productions informelles d'une génération à l'autre, soit un système de préférences radicalement différent de celui d'autres groupes sociaux.

- En second lieu, le projet modernisateur du gouvernement mexicain marque un coup d'arrêt dans le développement de l'Etat Providence. La remise en question des fonctions redistributrices de l'Etat, ainsi que la rigueur salariale imposée par la contrainte de compétitivité et les déséquilibres macro-financiers, limitent d'autant les bienfaits de l'intégration dans le secteur moderne. La croissance de l'incertitude pour la main-d'oeuvre du secteur moderne (salaire au mérite, développement des primes, moindre sécurité de l'emploi) rend à nouveau viable un projet pas plus incertain dans le secteur informel. Une réduction de l'écart des conditions d'emploi entre secteurs augmenterait la probabilité de véritables arbitrages. elle serait, par conséquent, une cause de dynamisme accru des "projets informels".

- Enfin, ce renversement de la tendance à l'homogénéisation de la force de travail et des projets individuels est facilité par la "fixation restreinte dans le salariat", qui caractérisait le Mexique jusqu'alors. La présence d'une "contre-culture" (anti-salariale) est un terrain propice qui favorise le développement des "projets informels". Cette réappropriation par différentes générations, de leur avenir dans le secteur informel permet aux parents de résoudre la contradiction entre les projets scolaires qu'ils formulaient massivement pour leurs enfants et leurs revendications personnelles du mode de travail dans le secteur informel.

A l'inverse du précédent, ce scénario n'est plus nécessairement générateur de tensions, puisque offre et demande de travail évolue de concert. L'acceptation ou le rejet du projet scolaire est alors le pivot autour duquel s'organisent deux segments de la population active, ou deux types de ménages, chacun valorisant différemment le fait de travailler dans tel ou tel secteur.

Nous pensons que le premier scénario est le plus probable. En effet, il paraît peu raisonnable de croire que le projet libéral des autorités mexicaines puisse remettre en question les fondements même du modèle occidental qui lui sert d'objectif, lui-même caractérisé par le

rôle central de l'école, et le développement des classes moyennes. Nous ne pensons pas que la crise économique puisse durablement affecter le processus d'extension de la scolarisation, qui devrait reprendre avec la croissance. Même si par ailleurs, les autorités mexicaines organisent le démantèlement partiel du l'Etat-Providence.

Cependant, ces deux scénarios ont été construits sans prendre en compte une inconnue de taille : à savoir l'évolution du différentiel dans la qualité des emplois entre secteurs. Or, celle-ci est un paramètre absolument déterminant dans la dynamique des projets individuels d'insertion professionnelle dans le secteur informel.

Mais tout ceci renvoie aux possibilités économiques du secteur informel d'engendrer des hausses substantielles de revenu par tête. Seule l'étude des conditions de la demande et de la productivité des unités informelles pourraient nous permettre de répondre à cette question. Nous y reviendrons dans la partie consacrée au programme de recherche.

Cependant, nous avons tenté de donner quelques éléments de réponses, certes modestes mais aussi moins conjecturaux, en analysant la dynamique du marché du travail sur courte période: 1986-1989. Nous ne reviendrons pas en détail sur les résultats obtenus, qui ont été synthétisés dans la conclusion du chapitre II-4 (notamment en ce qui concerne la dynamique comparée des quatre secteurs institutionnels).

La dynamique du marché du travail entre 1986 et 1989

Le gros de l'ajustement sur le marché du travail a eu lieu au cours des années 1982-1985. Il s'est traduit par une chute des taux de salarisation, la montée du secteur informel, et une contraction massive et généralisée des revenus du travail. Les deux années suivantes constituent une période de transition où les revenus continuent à baisser fortement, mais où la structure de la population active se stabilise. L'avènement de la nouvelle équipe gouvernementale engendre une nouvelle politique macro-économique qui se traduit par une récupération des revenus du travail, pour la première fois depuis plus de 6 ans. Le facteur-clef de la croissance retrouvée des revenus réels est à mettre à l'actif de la désinflation réussie, centrée autour de la gestion du taux de change.

Ce résultat positif vient s'ajouter à un bilan plutôt favorable des résultats et de la politique mexicaine (relativement notamment à de nombreux autres pays d'Amérique Latine). Le spectaculaire redressement des équilibres financiers et des prix au Mexique n'a pas été obtenu grâce à une nouvelle politique de contraction salariale, contrairement à ce qui est généralement annoncé.

Cependant, le rétablissement des salaires et des rémunérations du travail reste partiel, et les niveaux obtenus sont encore très largement inférieurs à ceux qui avaient cours au début de la décennie.

La découverte la plus intéressante est sans doute le fait que **tous les secteurs institutionnels ont participé à la reprise, y compris le secteur informel**. Ce dernier est même celui qui a le plus bénéficié de la désinflation, dans la mesure où c'est dans ce secteur que l'érosion inflationniste est la plus forte.

La conservation de la structure des revenus moyens par secteur conduit à douter de la validité de la polarisation croissante de la main-d'oeuvre, comme conséquence de la nouvelle stratégie industrialo-exportatrice. Non que nous doutions que la société mexicaine soit profondément inégalitaire, ce qui est en fait avéré. Mais il n'est pas certain que les inégalités des revenus du travail soient inéluctablement engagées dans un processus de croissance.

L'histoire la plus récente montre que les revenus dans le secteur informel ne suivent pas une dynamique totalement autonome. De plus, à moyen terme, un certain nombre de facteurs théoriques plaident en faveur de la réduction des inégalités de rémunérations du travail :

1) la surévaluation du peso devrait se traduire par une rentabilité accrue des secteurs de biens non échangeables;

2) la reprise de la croissance devrait permettre d'accroître le revenu moyen dans le secteur informel par le biais de la demande et la recomposition de la force de travail.

Finalement, s'il ne fait aucun doute que le secteur informel continuera encore longtemps à structurer le marché du travail mexicain, nous sommes encore très loin de pouvoir prédire dans quel sens va évoluer la qualité relative des emplois entre secteurs.

On peut cependant identifier deux catégories d'agents qui resteront sensibles à sa capacité d'attraction. Il s'agi des jeunes et des femmes pour qui l'insertion sur le marché du travail est combinée avec d'autres activités (études, travaux domestiques). C'est la flexibilité du travail dans le secteur informel qui est alors appréciée.

Les inter-relations entre le secteur informel et les autres secteurs

Notre seconde direction de recherche concernait l'analyse des inter-relations entre le secteur informel et les autres secteurs productifs. Il faut noter que ce champ de recherche, crucial pour l'entendement de la dynamique du secteur informel, a été peu exploré. La problématique, depuis l'article fondateur de TOKMAN en 1978, n'a pratiquement pas avancé. La littérature sur ce sujet donne l'impression d'un éternel recommencement, où les déclarations d'intentions sont rarement suivies d'effets. Tout semble avoir été dit, mais bien peu de choses effectivement démontrées.

La complexité des liens avec le secteur informel est telle qu'il convient de sérier les problèmes. Nous avons abordé successivement:

i) le problème de la mobilité inter-sectorielle de la main-d'oeuvre, à la fois au cours de la trajectoire professionnelle des individus, et d'une génération à l'autre;

ii) le problème de la composition du revenu des ménages et de la répartition des tâches;

iii) les liens commerciaux entre le secteur informel et les autres segments productifs, à travers une analyse des clients et des fournisseurs;

iv) enfin, le financement des activités du secteur informel.

Tous nos résultats convergent pour conclure à l'existence d'une dépendance non-fonctionnelle du secteur informel vis à vis des autres secteurs.

Dépendance d'abord, parce que le secteur informel dans la ville de Mexico est immergé dans un tissu de relations économiques plus large, et dont il se nourrit pour se reproduire.

- Il recrute une bonne partie de ses "entrepreneurs" parmi les anciens salariés du secteur moderne. Ce sont justement ceux-là qui sont les plus qualifiés et qui occupent le secteur informel "supérieur" (le plus productif).
- Un autre point de contact entre les secteurs passe par la formation du revenu des ménages. Dans un même ménage, les sources de revenus sont très souvent composites, et proviennent de différents secteurs. Le secteur informel constitue, suivant les cas, la seule source de ressources monétaires (11% des ménages), ou un revenu d'appoint..
- De nombreuses unités de production ont été créées, ou ont maintenu leur fonds de roulement, grâce à une petite épargne accumulée dans le secteur "formel" (soit sous forme d'indemnités de départ, soit le plus souvent, sur

le salaire personnel ou d'autres membres de la famille).
- Dans leur grande majorité, les unités informelles achètent leurs consommations intermédiaires dans le secteur moderne.
- Enfin, du côté des débouchés, le secteur informel satisfait presque exclusivement la consommation finale des ménages. Mais une part importante de la demande qui lui est adressée, provient des salariés d'autres secteurs.

Donc le secteur informel est partiellement subordonné au secteur moderne à travers la constitution de son capital physique et humain, ses inputs et ses débouchés. Mais cette dépendance n'est en rien un asservissement. A l'instar de ce que nous observions lors de l'analyse du marché du travail, toutes les thèses de la dépendance fonctionnelle tombent.

- D'abord celle de la trajectoire tri (ou bi) phasée (dépendant du secteur informel-salarié du secteur moderne-indépendant du secteur informel, dans le premier cas, et les deux dernières étapes, dans le second). La belle articulation entre décisions individuelles des agents (désir d'indépendance) et mode de gestion sociale de la main d'oeuvre de la part du secteur moderne (les entreprises cherchent à se débarrasser de la main-d'oeuvre vieillissante trop coûteuse et moins productive) ne possède pas la limpidité des thèses qui font du secteur informel un système d'assurance sociale alternatif.

De plus, les flux importants de salariés du secteur formel qui se mettent à leur compte dans le secteur informel, n'y entrent pas pour valoriser leur savoir technique acquis dans les grandes entreprises. Très rarement, les individus restent dans la même branche, lorsqu'ils passent d'un secteur à l'autre. Ceci montre que la compétence, que l'expérience accumulée dans le secteur formel ne trouve pas à s'employer dans le secteur informel. Les processus techniques de production et d'organisation du travail sont sans commune mesure.

- Ensuite, la thèse de l'extorsion du surplus du secteur informel par le secteur formel, à travers une relation de sous-traitance, s'avère totalement erronée. Cette modalité ne concerne qu'une proportion marginale des unités de production informelles. Quant à la part que représente la production du secteur moderne, transitant par le secteur informel, elle est infinitésimale. Plus encore, c'est le secteur informel qui sous-traite une partie de sa production aux entreprises de plus grande taille (essentiellement des PME). Son faible degré de développement technologique lui interdit de pouvoir réaliser certaines étapes du processus de production, faute d'équipements adéquats.

Finalement, si la version la plus stricte du dualisme (étanchéité stricte entre secteurs) se voit invalidée par la multitude de points de contacts, de transferts et d'échanges entre secteurs, en "tendance" la dualité reste bien une réalité. Tout en disposant d'une large autonomie, il n'en n'est pas moins dépendant du secteur formel. C'est ce dernier qui détermine

la nature et l'importance du secteur informel, mais celui-ci possède sa dynamique propre.

Mais cette subordination est loin d'être désirée et mobilisée par le secteur moderne à son propre service. A l'inverse, il faut aussi insister sur l'absence de relation inverse, où le secteur informel tirerait systématiquement avantage du secteur moderne. Par exemple, la stratégie de diversification sectorielle des ménages de chef informel (ménages "informels") pour pouvoir jouir des avantages de revenus ou de protection sociale accordés par le secteur moderne est très limitée. De plus, si le taux de mobilisation de la main-d'oeuvre familiale est bien utilisée par les ménages "informels" pour contrecarrer les effets négatifs de la crise sur leur niveau de vie, la marge de manoeuvre est singulièrement faible.

Le secteur informel se développe à ses marges, parfois lui fait concurrence, mais le plus souvent investit les espaces marchands laissés vacants par le secteur capitaliste moderne. Le secteur informel occupe une place intermédiaire entre le secteur de production des grandes entreprises, où il se fournit, et les marchés de consommation finale des ménages, où il trouve ses débouchés. La nature des liens inter-sectoriels se situe dans une position intermédiaire entre les deux cas polaires de l'indépendance totale et de l'asservissement généralisé.

II.- LE PROGRAMME DE RECHERCHE

Ouvrir des perspectives de recherche en conclusion d'une thèse est sans nul doute une figure de style imposée par les "règles de l'art". Le doctorant, presque docteur, doit pouvoir montrer qu'au terme de son parcours initiatique il est capable d'éclairer les voies de la "science en marche", pour lui-même, mais aussi et surtout pour les autres, plus jeunes et plus frais. Après avoir pataugé en ermite dans les contrées encore recouvertes par les funestes ténèbres pré-scientifiques, il a levé un bout du voile, dressé un bout de carte de l'Inconnu. Il est à bout de souffle. Mais, il a gardé suffisamment de force et de clairvoyance pour, de son index pointé et un genoux en terre, montrer la Direction. Celle que devront emprunter ses successeurs, pour parfaire cette grandiose entreprise pour laquelle il s'est sacrifié. C'est ça l'aube de la Connaissance.

Puisqu'il faut jouer ce petit air, très bien. Mais alors tentons de dépasser le simple exercice rhétorique pour définir un véritable programme de recherche opérationnel et pas seulement des pistes, qui, faute d'équipement adéquat, ne pourront jamais être défrichées, ou dans un avenir lointain et improbable.

Nous avons délibérément sacrifié la dimension purement mexicaine du programme du recherche que nous proposons. Non que nous considérions comme secondaire l'étude spécifique du cas mexicain. Les thèmes dignes d'intérêt qui mériteraient de plus amples investigations sont légion. Nous n'en mentionnerons qu'un pour convaincre de l'importance de certains prolongements directs de ce travail.

Dans les chapitres II-4 et III-3 traitant de la dynamique du marché du travail, à la fois du point de vue des individus et des ménages, nous avons montré que le véritable choc consécutif à la crise et à l'ajustement avait eu lieu entre 1982 et 1985. Malheureusement, la période pour laquelle nous disposions de données est postérieure à ces années. Pourtant, comprendre comment se sont recomposés prix et quantités sur le marché du travail serait riche en enseignements, tant d'un point de vue descriptif que théorique; en particulier pour tester la véritable dynamique du différentiel de revenus entre le secteur informel et les autres secteurs. C'est en effet un enjeu fondamental, de savoir si la formidable croissance du secteur informel au cours de ces années de crise s'est traduite par une réduction de l'écart de revenu intersectoriel (par exemple sous le poids d'un effet de substitution vers des produits du secteur informel), ou au contraire par un accroissement du différentiel.

Mais notre propos est plus ici de mettre en lumière les lacunes actuelles de l'analyse économique du secteur informel en général, et de proposer des solutions pour y remédier.

L'objectif que nous (nous) proposons de poursuivre est l'intégration du secteur informel à la problématique macro-économique du développement (il est clair que celui-ci n'a pas été atteint dans la présente étude). Plus précisément, une des perspectives possibles pour satisfaire cet objectif pourrait être la construction d'un modèle macro-économique et sectoriel national, où le secteur informel trouverait sa place. Deux préalables sont nécessaires pour mener à bien cette tâche :

a) L'élaboration d'un cadre comptable adapté à ce projet;

b) La spécification de relations de comportements, l'estimation de quelques paramètres clefs, permettant de décrire les liens entre le secteur informel et le reste de l'économie, tel qu'il est modélisé.

En premier lieu, et pour la mise en oeuvre du cadre analytique, notre proposition de création d'un espace spécifique pour le secteur informel dans la Comptabilité Nationale semble convenir. Le découpage sectoriel pourrait être fondé sur une nomenclature croisant branches d'activités et secteurs institutionnels, à un niveau d'agrégation jugé souhaitable. Mais pour ce faire, il faut que les différentes sources d'information sur le secteur informel, et plus

particulièrement les enquêtes spécifiques, soient effectivement intégrées à la Comptabilité Nationale. L'exemple du Niger constitue une expérience pionnière dans ce domaine. Mais le Mexique s'oriente, lui-aussi, dans cette voie.

En effet, l'élaboration d'un circuit économique simplifié, à partir de la Comptabilité Nationale, peut servir de référence à la construction d'un modèle **macro-comptable**. Dans une version plus ambitieuse, il peut être souhaitable de formaliser un modèle "micro-macro", type "équilibre général calculable", pour lequel une matrice de comptabilité sociale est nécessaire. Le cadre de la Comptabilité Nationale devient alors une première étape, à partir de laquelle il convient d'élargir le champ pour, par exemple, décomposer le secteur des ménages en différentes catégories socio-économiques, ou encore distinguer entre biens échangeables et non échangeables, etc. Un certain nombre d'expériences récentes ont ouvert ce chemin (6). Mais le traitement du secteur informel qu'elles proposent est largement insatisfaisant, faute d'informations de première main sur ce dernier.

En second lieu, la mise en évidence de relations économiques inter-sectorielles stylisées, faisant intervenir le secteur informel, demande une connaissance préalable de ce dernier. Dans le corps de cette thèse, nous avons étudié quelques unes de ces inter-relations. Pourtant, il reste encore au moins trois thèmes de recherche centraux qu'il convient d'aborder en priorité.

1)- D'abord, **le problème de la formation des prix**. Il se pose aussi bien en niveau qu'en évolution. S'il est clair que les membres du secteur informel font face à des coûts de transaction différents des autres agents, on est aujourd'hui incapable de préciser pour qui ils sont les plus faibles. Certaines composantes des coûts sont structurellement supérieures dans le secteur informel. Par exemple, les coûts du crédit (dualismes financiers), ou le prix des inputs, sont plus élevés dans le secteur informel, à cause à la fois de l'échelle réduite d'activité, interdisant les économies d'échelle, et du prix à payer pour subsister en situation "d'extralégalité".

Mais en contrepartie, d'autres facteurs pèsent sur les prix du secteur informel. Il faut prendre en compte le jeu de la concurrence, qui joue d'autant plus qu'on s'intéresse à des activités où les barrières à l'entrée sont réduites (capitaux humain et physique). Ensuite, la flexibilité et l'absence de **réglementations** du travail rend possible une sous-valorisation des rémunérations de la main-d'oeuvre, et/ou une contraction des marges.

---

6) Voir par exemple, BOURGIGON F., BRANSON W, de MELLO J., "Macroeconomic Adjustment and Income Distribution: a Macro-micro simulation Model". Technical Paper n°1, Centre de Développement, OCDE, mars 1989.

Il s'agit donc de quantifier le poids de chacun de ces facteurs, pour **mesurer le niveau** des prix relatifs intersectoriels (par des activités où les secteurs se font concurrence) et **estimer la dérive** de ces mêmes prix relatifs à un niveau agrégé, au cours du temps. C'est pourtant bien à travers le processus de formation des prix que l'on peut comprendre les mécanismes de création d'un éventuel surplus, lui-même moteur de la dynamique d'accumulation dans le secteur informel.

2)- En second lieu, il faut analyser **les conditions de formation de la demande adressée au secteur informel**. Trop souvent, la demande de biens et services que doit satisfaire le secteur informel dérive exclusivement du secteur moderne, soit à travers la consommation finale des catégories salariales travaillant dans le secteur moderne (fonctionnaires, ouvriers d'usine, etc.) (7), soit à travers les consommations intermédiaires des entreprises de ces secteurs (sous-traitance, etc.). Une telle formulation revient à nier toute autonomie au secteur informel, irréductiblement condamné à suivre le cycle économique engendré par le secteur moderne. Pourtant, de nombreux arguments nous conduisent à penser que la marge de manoeuvre du secteur informel est bien plus large.

En particulier, la propension des employés du secteur informel à consommer des biens "informels" est sans doute plus importante que celle des salariés du secteur moderne (auto-consommation, niveaux de revenus plus faibles, etc.). Ce qu'il faut pouvoir estimer, c'est la composition de la demande de biens produits par le secteur informel (consommation finale/consommation intermédiaire, en provenance du marché domestique/ou extérieur, avec des revenus issus du secteur formel ou informel), ainsi que l'élasticité de ces différentes composantes par rapport à diverses variables macro-économiques (prix, revenus, demande d'exportation, etc.).

Alors, et alors seulement, on disposera des éléments pour juger de la nature du cycle dans le secteur informel. La dépendance plus ou moins forte du secteur informel par rapport aux autres secteurs caractérisera en partie la spécificité nationale de celui-ci, et de l'économie dans son ensemble. On pourra juger de la plus ou moins grande capacité des différents secteurs à se mobiliser réciproquement, et orienter des propositions visant à développer certains liens organiques.

---

7) Voir par exemple le modèle de MARQUEZ-ROS présenté dans le chapitre II-3, p.354.

3)- Enfin, **l'étude des fonctions de production et de la productivité dans le secteur informel** doit être menée.

Encore une fois, lorsque que ce champ est étudié, les hypothèses les plus grossières sont faites sur le type de combinaisons de facteurs mis en oeuvre pour produire dans le secteur informel. Trop souvent, on réduit le secteur informel à produire sans capital, uniquement à partir de ses ressources en travail. Pourtant les enquêtes montrent que le stock de capital n'est pas négligeable, sinon en valeur absolue, au moins relativement au travail. La formalisation de fonctions de production adéquates permettrait de montrer que l'ensemble des marchés pour lequel produit le secteur informel ne sont pas systématiquement en excès d'offre (en particulier ceux qui requièrent du travail qualifié, ou un capital important).

De plus, il serait possible de mesurer la productivité des facteurs, afin de mesurer l'écart existant avec le secteur moderne, ainsi que les déterminants de celle-ci. La modernisation dans les PED, la conduite réussie du développement, passeront nécessairement par la réduction du déficit de productivité du secteur informel.

Une fois ces trois thèmes de recherche dégrossis, il deviendra alors possible de prendre toute la mesure du rôle du secteur informel dans le processus de développement des PED. Un modèle stylisant les relations inter-sectorielles pourrait être l'aboutissement d'un tel effort de recherche. Une de ses vocations serait d'apprécier enfin l'efficacité des politiques économiques (8), notamment à travers leur impact sur un ensemble aussi vulnérable que le secteur informel, et de juger de son véritable potentiel de croissance.

Une fois présenté ce programme de recherche sur le rôle du secteur informel dans les économies des PED, nous voudrions conclure en mettant en exergue deux thèmes de réflexion. Certes, ils se situent en marge par rapport la problématique centrale que nous venons de dessiner, mais à plusieurs reprises nous avons buté dessus, faute d'avoir pu les prendre en effectivement en considération.

Etat et économie non enregistrée

Le premier cherche à éclairer les liens qui existent entre les différents segments de l'économie non enregistrée. Le tableau I-4.3 (9) montrait que le secteur informel ne constitue qu'un élément parmi d'autres, d'une vaste constellation d'activités économiques en marge de la légalité.

---

8) Le diagnostic est traditionnellement biaisé soit parla non-prise en compte du secteur informel dans les indicateurs macro-économiques servant à définir les politiques les ou à en établir les bilans, soit par l'agrégation de catégories d'agents aux comportements économiques divergents.

9) Voir p.208.

Les économies des PED sont caractérisées par l'existence d'une multitudes d'activités de production (mais pas seulement) régies par ce qu'H.de SOTO appelle "la normativité extra-légale". Ces pratiques, que nous qualifierons provisoirement "d'informelles" (10), prolifèrent à tous les niveaux du champ économique (production, répartition , échanges, etc.), et dans tous les secteurs (public aussi bien que privé, dans les grandes entreprises comme dans les petites). Certains y voient le symbole de la gangrène qui ronge les pays du tiers-monde. D'autres sont plus optimistes, et y voient une preuve qu'il existe encore dans ces pays des forces créatrices qui n'ont pas été anéanties par les distorsions de tous ordres introduites par le système de régulations publiques.

Nous avons conclu dans ce travail qu'il ne fallait pas confondre secteur informel et économie souterraine, chacun étant caractérisé par un comportement économique modal particulier. Mais il existe des sphères de recouvrement. La petite contrebande liée au commerce trans-frontalier dans de nombreux pays d'Afrique en est un exemple. De plus, ces différentes sphères de l'économie non-enregistrée peuvent dépendre l'une de l'autre. C'est le cas par exemple du cycle de la drogue. Les petits paysans boliviens ou péruviens qui cultivent la feuille de coca (les "cocaleros") font partie du secteur informel. Leur production peut être classée dans notre schéma (tableau I-4.3) dans les catégories F3 ou F4, suivant les pays. Elle est vendue à des trafiquants internationaux qui la transforment en cocaïne (catégorie F4), en arrosant éventuellement quelques fonctionnaires pour ne pas être pénalisés (catégorie A). Le produit de la vente peut être en partie blanchi par des banques ayant pignon sur rue (catégorie C) et en partie réinvesti localement dans le secteur informel (catégories F1 ou F2; voir par exemple le boom de la construction dans certaines régions colombiennes ou péruviennes). Un tel cycle montre bien les connexions possibles entre plusieurs segments de l'économie non enregistrée. Deux questions sont alors posées:

- comment formaliser ces liens du point de vue de l'analyse économique;
- quelles sont les causes de cette floraison de "pratiques informelles" dans les PED.

Cette dernière question place le problème de la nature de l'Etat dans ces pays au centre de la réflexion.

---

10) En effet une telle terminologie risque de prêter à confusion avec le concept de secteur informel que nous avons formuler.

La cohérence sociale du secteur informel et ses représentations

Le second thème qui mériterait une étude plus serrée que celle que nous avons menée ici, concerne les modes de représentation qu'ont les membres du secteur informel de leur propre activité, de leur propre insertion sociale. On touche là au paradoxe que nous n'avons pas réussi à élucider entre, d'une part, le choix délibéré d'un partie de la population active de travailler dans le secteur informel, et de l'autre, la domination économique de ce dernier qui se traduit, au niveau de la main-d'oeuvre, par des emplois de qualité médiocre. Cette apparente contradiction, qui ne nous est apparue qu'après avoir effectué notre travail de terrain, demanderait à être levée. Les interprétations que nous en avons données restent encore largement hypothétiques. La compréhension de la véritable dynamique du secteur informel (même du seul point de vue économique) ne saurait en faire l'économie.

La question est de savoir si le secteur informel est seulement un construit théorique (qu'il soit scientifique ou technocratique) servant d'aide à l'interprétation (des mécanismes économiques pour le chercheur, afin d'élaborer des politiques économiques pour le "décideur"), ou s'il prend corps dans la réalité sociale d'un pays donné. Les membres du secteur informel se pensent-ils comme un groupe social autonome, doté d'une identité propre, et si oui, sur quelles bases (valeurs communes, solidarités ethniques, religieuses, régionales, etc.)? Le secteur informel est-il un acteur social, ou est-il en passe de le devenir? Voilà un champ de recherche sociologique vierge particulièrement passionnant.

ANNEXES

ANNEXE I

PRESENTATION DE L'ENQUETE NATIONALE D'EMPLOI URBAIN (ENEU)

I.- LES CARACTERISTIQUES DE L'ENEU

L'enquête nationale sur l'emploi urbain (ENEU) est l'instrument dont s'est doté l'INEGI (l'institut de statistique du Mexique) pour mesurer les caractéristiques de l'activité et de l'emploi des ménages depuis 1985. Elle se situe dans le prolongement d'une série d'enquêtes sur ce thème réalisées depuis le début des années 70: enquête continue sur la main d'oeuvre (ECMO), enquête continue sur l'occupation (ECSO) et une première version de l'ENEU mise en place entre 1983 et 1984.

Il s'agit d'une enquête aréolaire polyétapique (à 4 degrés) stratifiée couvrant 16 des plus grandes zones urbaines du pays (*1*). Le ménage est l'unité finale d'échantillonnage. C'est une enquête à passages répétés. Un cinquième de l'échantillon est renouvelé chaque trimestre. On peut donc suivre les membres d'un même ménage durant une années (cinq points trimestriels). Les premières données disponibles de cette enquête concernent le second trimestre 1986. Le questionnaire est appliqué à tous les membres du ménages de plus de 12 ans. L'échantillon est auto-pondéré. Nous n'avons pas utilisé les coefficients d'extrapolation pour deux raisons:

- ils étaient indisponibles;

- ils ont dû être recalculé compte tenu des corrections importantes survenues avec les résultats du dernier recensement de population.

Nous avons exploité l'enquête sur le sous-échantillon représentatif de la zone métropolitaine de la ville de Mexico. L'analyse statique se rapporte au troisième trimestre 1987. Les données temporelles (chapitre II-4 et III-3) correspondent à des données trimestrielles qui vont du second trimestre 1986 au dernier trimestre 1989. Les tailles d'échantillons par trimestres sont présentées dans le tableau suivant.

---

1) Pour plus de précision sur le plan d'échantillonnage de l'enquête, voir "Diseño estadístico de la ENEU", miméo, INEGI, Mexico, 1983, 32p.

TAILLE DES ECHANTILLONS DU 1986.2 au 1989.4

	1986.2	1986.3	1984.4	1987.1	1987.2
	13485	15076	15182	15361	14205
1987.3	1987.4	1988.1	1988.2	1988.3	1988.4
15337	14343	15811	16018	16052	16212
1989.1	1989.2	1989.3	1989.4		
16402	16815	16969	16893		

II.- LA QUESTION DES REVENUS DANS L'ENQUETE: MESURE ET SENSIBILITE

L'enquête emploi mexicaine va bien au-delà de son équivalent français, dans le domaine de la mesure des revenus. Elle saisit en effet tous les types de revenus d'activité avec leur montant, alors qu'en France on ne considère que des tranches de salaires. Rappelons que les différentes refontes du questionnaire depuis 10 ans, sont en partie motivées par la volonté d'améliorer la qualité des réponses et de diminuer le taux de non-déclarants (14). Nous relèverons les deux aspects les plus novateurs .

D'abord, et pour la quantification des revenus, le module s'adapte aux rythmes différenciés de perception (sur divers bases temporelles, à la pièce, au pourcentage...), et permet à ceux qui ne reçoivent pas leurs revenus à période fixe de répondre à la question (voir infra, questionnaire). Chacun est libre de déclarer la période de référence qui lui convient. La péréquation finale, afin d'obtenir un revenu mensuel, revient à l'enquêteur. Cette flexibilité dns la période de référence s'avère d'une absolue nécessité dans le cas du secteur informel, compte tenu de l'extrême diversité des modalités de paiement, et de la variabilité temporelle du montant des rémunérations. L'appréhension du revenu d'activité dans l'ENEU ressemble aux formulations proposées dans les enquêtes spécifiques sur le secteur informel.

La seconde grande qualité del'ENEU en matière de mesure des revenus vient de la procédure de "récupération" de ceux qui n'ont pas répondu à la question directe. On leur propose de situer leurs revenus en fonction des mutliples du salaire minimum en vigueur. Le nombre de classes est très détaillé pour les faibles revenus; ce qui concerne tout particulièrement le secteur informel. Cette séquence de "rattrapage" permet de faire tomber le taux de non-réponse de 6.5% à 2.2%, soit un chiffre équivalent à celui obtenu pour la France dans l'enquête emploi, sur les seules classes de salaire. Cette source devrait se révéler une base d'information de première importance pour les travaux économiques à venir au Mexique.

L'analyse approfondie des non-répondants à la question des revenus permet de se faire une idée des catagories de population qui refusent de dévoiler le montant de leurs rémunération. En particulier, on peut tester l'hypothèse selon laquelle les membres du secteur informel seraient en lutte ouverte contre l'Etat. Le non-enregistrement est-il dû à l'excès d'Etat qui inhiberait l'activité économique par son intervention échevelée et néfaste, ou au contraire aux défaillances d'un Etat, qui faute d'un réel pouvoir de contrôle sur son propre domaine de législation, se verrait débordé à ses marges, par un ensemble d'individus qui cherchent à survivre?

C'est à n'en pas douter au second groupe qu'appartiennent les actifs du SNE. On peut le savoir d'abord par leur morphologie professionnelle; ils partagent le plus souvent des conditions d'activité précaires. Mais aussi par leurs réactions face à la question des revenus. Nous avons mené une étude détaillée sur le comportement de non-réponse à cette question. Pour résumer, on peut dire que la propension à ne pas déclarer ses revenus est plus faible dans le SNE que dans tous les autres secteurs; en particulier inférieure à celle enregistrée dans le secteur public.

TAUX DE NON-REPONSE PAR SECTEUR INSTITUTIONNEL

Sect. Publ.	Grand. Entrep.	PME	SNE	Total
6.81	7.03	6.97	4.51	6.46

* On n'a considéré que les actifs percevant un revenu.

Ce résultat est d'autant plus remarquable que les études de fiabilité ont montré que c'est chez les salariés que les taux sont les plus faibles ("les salariés n'ont rien à cacher"), alors qu'ils ne représentent qu'une minorité dans le SNE. D'ailleurs, le taux de non-réponses oppose le SNE et les PME. On peut voir dans ce résultat une confirmation de la différence entre secteur informel et économie souterraine (volonté délibérée d'échapper). Au Mexique la non-réponse et par extension la sous-déclaration des ressources affectent en priorité les mêmes catégories professionnelles qu'en France (par exemple professions libérales, indépendants, commerçants...). L'appartenance au SNE est un facteur de baisse du taux de non-réponse. De plus, on peut penser q'une partie des non-réponses du SNE est due au fait que ses membres se trouvent plus démunis (culturellement) face à une question nécessitant un minimum de connaissance du revenu net perçu. Car c'est aussi dans le SNE que les variations du revenu sont les plus fortes; et de ce fait apportent une incertitude sur son montant global. On peut donc estimer que la non-déclaration reste un phénomène marginal, et moins répandue dans le SNE que dans le reste de l'économie. Donc par voie de conséquence, puisque sous-déclaration et non-déclaration ont la même signification sociale (les propensions à refuser de répondre ou à minimiser ses revenus varient de concert suivant les groupes sociaux), on peut faire l'hypothèse que les erreurs de mesure sur les revenus sont relativement peu différentes suivant les secteurs.

Une analyse de type logit sur la probabilité de non-réponse à la question des revenus montre clairment que le fait d'appartenir au secteur informel n'est pas un facteur induisant à camoufler le montant de ses revenus (toutes choses égales par ailleurs).

FACTEURS DETERMINANTS DE NON-REPONSE SUR LES REVENUS
(modèle logit)

SECTEUR INSTITUTIONNEL	SIGNE et SIGNIFICATIVITE des COEFFICIENTS
1. Secteur Public	-
2. Grandes Entrepr.	-
3. PME	+
4. SNE	0
5. Autres	-
TYPE DE LOCAL	
1. Champs	+++
2. Domicile	0
3. Cabinet	-
4. ambulants	--
5. Etab. moy.et gran.	--
6. Taxis, collectifs	---
7. Petits ateliers	-
8. Epiceries, bars	---
9. Postes fixes dans la rue, "puces"	--
10. Autres	--
TAILLE ETABLISSEMENT	
1. 1 personne	--
2. 2 personnes	0
3. 3-6 personnes	-
4. 7-11 personnes	-
5. 12-16 personnes	++
6. 17-51 personnes	+
7. 52-101 personnes	+++
8. 102-251 persoones	++
9. > 252 personnes	+++
10. NS	+++

SEXE	(suite)
1. Femme	0
2. Homme	+++
AGE	
1. 12-18 ans	---
2. 19-22 ans	---
3. 23-25 ans	-
4. 26-29 ans	0
5. 30-34 ans	-
6. 35-39 ans	+++
7. 40-44 ans	-
8. 45-49 ans	+
9. 50-59 ans	+++
10. >=60 ans	-
SCOLARITE	
1. Pas d'études	---
2. Prim. incomp	---
3. Prim. achevé	---
4. 1 cycle incomp	___
5. 1 cycle achevé	0
6. 2 cycle	-
7. 1 an étud. prof	-
8. 2-3 an. ét.prof	-
9. Etudes supéri.	-
CONSTANTE	---

Légende: les modalités afectées d'un 0 sont les modalités de référence. Le signe - signifie que la proba non-réponse pour cette modalité n'est pas significativement différente de celle enregistrée pour la mo référence. Les signes + et - signifient que le fait d'appartenir à telle ou telle catégorie accroît (resp.dim probabilité de non-réponse. Le nombre de + ou de - correspond au seuil de significativté du test (+: 5%, et +++: 1%.).

Ce résultat implique que l'écart effectif de revenus réel entre le secteur informel et les autres secteurs est plus important que celui qui apparaît dans l'enquête. La segmentation fondée sur le différentiel de revenus est plus importante que celle que nous mesurons.

Les limites de la question sur les revenus

Malgré ses qualités indéniables la question des revenus dans l'ENEU présentent un certain nombre de faiblesses. Celles-ci sont de divers ordres:

- on ne mesure que le revenu monétaire, et pas le revenu en nature;
- on ne prend en compte que le revenu direct. On ne mesure pas le montant des diverses primes de fin d'année ou la participation aux bénéfices;
- le paiement enregistré correspond à celui qui est perçu pour l'activité principale. Le montant des rémunérations des activités secondaires est inconnu.

Enfin, la période de forte inflation qu'a connu le Mexique entre 1985 et 1988 n'a pas été anticipée par les statisticiens de l'enquête emploi. Cela s'est traduit par l'impossibilité d'enregistrer les revenus supérieurs à 1 million de pesos. Ceux-ci ont été codés 999998. Ce phénomène n'a été corrigé qu'à partir du premier trimestre 1988. Cependant le biais introduit est de faible importance, même s'il a tendu à groître du second trimestre 1986 au drnier trimestre 1987. Le tableau suivant nous montre le nombre de personnes gagnat plus d'un million de pesos au cours de la période, en fonction du secteur institutionnel.

NOMBRE D'INDIVIDUS DONT LES REVENUS DEPASSAIENT 1 000 000 $ ET QUI ONT ETE CODES 999998 ENTRE 1986.2 ET 1987.4

	SECTEUR PUBLIC	GRANDES ENTREPRISES	PME	SNE	TOTAL
1986.2	0	1	4	0	5
1986.3	1	6	8	2	17
1986.4	3	9	10	3	25
1987.1	4	13	13	3	33
1987.2	9	20	15	4	48
1987.3	13	33	17	10	73
1987.4	31	57	32	13	133

III.- QUESTIONNAIRE DE L'ENQUETE NATIONALE D'EMPLOI URBAIN

1. AU COURS DE LA SEMAINE PASSEE: ...a-t-il réalisé l's activités suivantes?

(combien d'heures par semaine environ?)

1. études ⌊_⌋⌊_⌋
2. travaux ménagers, garde d'enfants, de personnes agées ou de malades, sans rémunération ⌊_⌋⌊_⌋
3. la construction de sa maison ⌊_⌋⌊_⌋
4. prestation de services sociaux gratuit à la communauté ⌊_⌋⌊_⌋
5. Il n'a réalisé aucune des activités antérieures ⌊_⌋⌊_⌋

1a1. AU COURS DE LA SEMAINE PASSEE: ...a-t-il travailler pour subvenir aux besoins de sa famille ou aux siens, au moins une heure ou un jour?

1. oui (sautez à 3)
2. non

1a2. Bien que vous m'aiyez indiqué que... n'a pas travaillé la SEMAINE PASSEE: a-t-il un emploi ou une "affaire" pour vivre?

1. oui (sautez à 1b)
2. non

1a3. ... va-t-il commencer une nouvelle activité?

1. oui (sautez à 1c)
2. non

1a4. La SEMAINE PASSEE: ...a-t-il travaillé gratuitement dans l'établissement d'un parent ou de quelqu'un d'autre?

1. oui Cette personne est:
   1. un parent
   2. autre
2. non (sautez à 1d)

1b. Quelle est la raison pour laquelle ... n'a pas travaillé la SEMAINE PASSEE?

1. vacances, maladie, repos, voyage, convenance personnelle AVEC SOLDE
2. maladie SANS SOLDE
3. Suspension ou repos SANS SOLDE
4. grève ou arrêt de travail
5. fin du cycle agricole, ou mauvais temps
6. pénuries sur le marché
7. faute d'argent ou de clients
8. faute de véhicule ou panne de machines
9. autres (précisez)

1c. Dans combien de semaine... reviendra au ou commencera à travailler?

1. il a déja repris
2. dans moins de 4 semaines
3. dans plus de 4 semaines
4. il n'est pas sûr de retourner au travail
5. NSP

1d. Pour quel motif... ne travaille pas?

1. il est andicapé
2. il étudie
3. il s'occupe des travaux domestiques
4. il reçoit une pension ou une retraite
5. autre (précisez)

1e. Pouvez-vous me dire comment fait... pour subvenir à ses besoins?

1. il reçoit une pension de son travail
2. il reçoit le(s) loyers(s) de sa (ses) maison(s), ou des bénéfices
3. il a de l'épargne
4. il mendie, chante dans les bus, crache du feu, etc.
5. il reçoit une pension d'un divorce, de veuf ou d'orphelin
6. il reçoit une bourse
7. il est aidé par un parent ou une autre personne
8. autre (précisez)

2. ... a-t-il essayé d'obtenir un emploi? que ce soit en:

1. cherchant un emploi salarié
2. tentant d'exercer un emploi à son compte
3. faisant des démarches pour monter une affaire
4. essayant de vendre quelque chose
   .....précisez.....
5. autre (précisez)

6. N'a rien fait pour chercher un emploi
7. NSP (avec 6 ou 7 passez à 2c.)

2a. Pour quel motif... a cherché un emploi?

1. Fin d'études
2. Pour payer ses études
3. Pour aider son conjoint ou un parent
4. Doit contribuer au soutien de la famille
5. N'a rien à faire à la maison
6. Autre (précisez)

2b. Quand ... a-t-il essayer d'obtenir un emploi pour la DERNIERE FOIS?

..... ou ..... de ..... de 19...
(jour) (semaine) (mois)

(classez)

1. Moins d'1 mois (passez à 2b1.)
2. De 1 à 2 mois (passez à 2b2.)
3. De 2 à 3 mois (passez à 2c.)
4. De 3 à 6 mois "
5. De 6 mois à 1 an "
6. Plus d'1 an "
7. NSP "

2b1. Quand ... a-t-il COMMENCE à chercher un emploi?

..... ou ..... de ..... de 19...
(jour) (semaine) (mois)
(passez à 2d.)

2b2. Quand ... a-t-il COMMENCE à chercher un emploi?

..... ou ..... de ..... de 19...
(jour) (semaine) (mois)
(passez à 2c.)

ATTENTION: Si plus de 2 mois se sont écoulés entre la date de début (2b1 ou 2b2) et celle de dernière recherche (2b), vérifiéz que la recherche a été continue. S'il y a eu une interruption de plus de 2 semaines, notez en 2b1 ou 2b2 la date de reprise de la recherche

2c. Pour quel motif ... n'a pas cherché d'emploi au cours des 4 dernières semaines?

1. Attend la fin d'un e grève ou d'un arrêt de travail
2. Attend la prochaine saison
3. Attend une réponse à une demande
4. Un patron doit appeler dans moins de 3 mois
5. Considère qu'il n'y a pas de travail actuellement ou qu'il ne pourrait pas en obtenir un
6. En convalescence (maladie)
7. N'a pas besoin de travailler
8. N'a pas le temps
9. Autres raisons (précisez)

2d. ... a-t-il déjà travaillé au moins une fois dans sa vie pour gagner de l'argent, ou non rémunéré?

1. Oui (passez à 2e.)
2. Non FIN
3. NSP FIN

2e. Pour quel motif ... a-t-il laissé son DERNIER EMPLOI?

1. Fermeture ou faillite de l'établissement
2. Licenciement ou suspension
3. Grève non encore achevée
4. Fin de contrat
5. Fin du cycle agricole ou de la saison
6. Mise à pied sans raison
7. Pour cause de mariage, pour s'occuper des enfants
8. Pour étudier
9. Changement de domicile
10. Maladie
11. Insatisfaction
12. Retraite ou pension
13. Autre (précisez)

2f. A quelle date s'est achevé le DERNIER EMPLOI que ... a eu?

..... ou ..... du ..... de 19..
jour semaine mois

1. moins d'un mois (sautez à 3)
2. de 1 à 2 mois "
3. de 2 à 3 mois "
4. de 3 à 6 mois "
5. de 6 mois à un an "
6. de 1 an à 3 ans terminez
7. de 3 ans à 5 ans terminez
8. plus de 5 ans terminez
9. NSP terminez

3. Maintenant je vais vous poser quelques question sur l'EMPLOI PRINCIPAL que ... avait au cours de la SEMAINE PASSEE

3a. Dans son EMPLOI PRINCIPAL de la SEMAINE PASSEE ... était?

1. Patron
2. sous-traitant
3. travailleur à son compte
4. membre d'une coopérative
5. salarié (au temps)
6. employé à la pièce, à la commission ou au pourcentage
7. employé non rémunéré (non familial)
8. aide familial non rémunéré
9. autre (précisez)

3b. Combien de personnes ... employait pour faire le travail de la SEMAINE PASSEE?

1. aucune
2. 1 personne
3. de 2 à 5 personnes
4. de 6 à 10 personnes
5. de 11 à 15 personnes
6. de 16 à 50 personnes
7. de 51 à 100 personnes
8. de 101 à 250 personnes
9. plus de 250 personnes
10. il employait des personnes, mais ne sait pas conbien
11. NSP

3c. Les personnes que ... a employées la SEMAINE PASSEE sont:

1. des salariés
2. des aides familiaux non rémunérés
3. des employés non rémunérés (non familiaux)
4. NSP

3d. Combien de personnes en tout travaillent pour l'entreprise, la coopérative, ou le patron pour lequel....a travaillé la SEMAINE PASSEE?

(Comptez la personne mais pas le patron)

2. 1 personne
3. de 2 à 5 personnes
4. de 6 à 10 personnes
5. de 11 à 15 personnes
6. de 16 à 50 personnes
7. de 51 à 100 personnes
8. de 101 à 250 personnes
9. plus de 250 personnes
11. NSP

4. Quel est le nom de la profession, du poste, ou de la charge que...avait dans son EMPLOI PRINCIPAL de la SEMAINE PASSEE?

4a. Quelles sont les taches ou les principales fonctions que ... avait dans son travail la SEMAINE PASSEE?

5. Quel est le nom de l'établissement ou de de l'entreprise ou a travaillé... la SEMAINE PASSEE?

.....
.....

(Classez)

1. institution gouvernementale, entreprise décentralisée, ou para-publique
2. chaine industrielle, commerciale ou de services, de grand capital
3. coopérative, syndicat, union, groupement ou une société
4. n'importe quel autre établissement avec un NOM et/ou ENREGISTRE
5. patron, sous-traitant ou travailleur à son compte d'un établissement SANS NOM et/ou NON ENREGISTRE
6. salarié, employé à la commission, au pourcentage, à la pièce ou non rémunéré d'un établissement SANS NOM et/ou NON ENREGISTRE
7. NSP (sautez à 5b)

5a. La personne pour laquelle ... a travaillé ou que ... a aidée est:

1. Le propriétaie d'un commerce, d'un atelier, d'un établissement ou d'un véhicule?
2. Un sous-traitant sans établissement propre
3. Un salarié d'entreprise
4. Une femme au foyer
5. Plusieurs femmes au foyer
6. Un membre de profession libérale
7. Un agriculteur, paysan, éleveur ou pêcheur
8. Autre (précisez)

5b. Que fait l'entreprise, l'établissement ou le patron pour lequel ... a travaillé la SEMAINE PASSEE?

(précisez le type de produits ou de services)

5c. L'entreprise ou l'établissement pour lequel ... travaillait dispose-t-elle d'un local?

1. Oui Comment appelle-t-on ce local?
.....

2. Non Où ... travaille-t-il?
.....

3. Autre (précisez)

(classez la réponse dans la liste suivante)

1. Champ, parcelle de terrain, puit

7. Installation improvisée sur la voie publique ou ambulant de maisons en maisons

24. Poste fixe dans la rue, ou sur un marché

3. Domicile du travailleur, du patron ou des clients

25. Marchandises ou services vendus sur des 2 roues, ou des charettes à bras

26. Marchandises ou services vendus sur des véhicules, sauf le transport de personnes

10. Taxis, individuels ou collectifs, et autres transports de personnes

12. Gargottes, maisons d'hôtes, etc.

27. "Cantinas", bars, restaurants, qui ne font pas partie d'une chaine

20. Epiceries ou merceries de quartiers

13. Atelier de production et de réparation

5. Cabinets d'architectes, d'avocats, médicaux

15. Bureaux ou autres dépendant d'un organisme public

6. Etablissements agricoles, usines, écoles hotels, supermarché, compagnies de bus, etc. de dimensions moyenne ou grande

5d. Vous venez de me décrire que les installations dont dispose l'entreprise ou l'établissement où ... travaille. Maintenant, dites-moi, ... a-t-il réalisé ses principales fonction dans ce lieu?

1. Oui
2. Non (précisez où)

ATTENTION: si 1a3.=1 ou 2f.= 1,2,3,4,5 FIN

6. Quels jours et combien d'heures par jour ... a travaillé la SEMAINE PASSEE dans son EMPLOI PRINCIPAL?

L	M	M	J	V	S	D	TOTAL
⌊⌋	⌊⌋	⌊⌋	⌊⌋	⌊⌋	⌊⌋	⌊⌋	⌊⌋

(classez)

1. Moins de 35 heures (passez à 6a.)
2. De 35 à 48 heures (passez à 6c.)
3. Plus de 48 heures (passez à 6b.)
4. N'a pas travaillé la SEMAINE PASSEE
5. NSP (si 4 ou 5 passez à 7.)

6a. Quel est le motif pour lequel ... a travaillé moins de 35 heures?

1. Horaire normal
2. Parce que la journée de travail a été réduite pour causes de crise de vente ou de production
3. Faute de clients, de commandes ou de financements
4. Faute de matières premières, de véhicules
5. Travail à la tâche
6. Motifs personnels ou familiaux
7. Maladie ou vieillesse
8. Ne veut (ou n'a pas besoin) travailler plus
9. Autre (précisez)

6a. Quel est le motif pour lequel ... a travaillé plus de 48 heures?

1. Horaire normal
2. Heures supplémentaires
3. excès de travail ou de clients
4. Travail à la tâche
5. Autre (précisez)

6c. En plus des heures que vous m'avez indiquées ... a-t-il fait des heurs supplémentaires pour réaliser des activités complémentaires?

L	M	M	J	V	S	D	TOTAL
⌊⌋	⌊⌋	⌊⌋	⌊⌋	⌊⌋	⌊⌋	⌊⌋	⌊⌋

7. Dans son EMPLOI PRINCIPAL, au cours de la SEMAINE PASSEE, comment... est-il rémunéré?

1. Salaire fixe
2. Par heure ou par jour de travail
3. A la tâche
4. A la commission ou au pourcentage
5. Avec des pourboires
6. Reçoit un bénéfice
7. La famille consomme ce qu'il produit ou vend
8. Il est payé avec des marchandises ou des produits
9. Non rémunéré (passez à 8.)
10. NSP

7a. Dans son EMPLOI PRINCIPAL, au cours de la SEMAINE PASSEE, tous les combien...est-il payé?

(Combien a-t-il gagné ou estime-t-il ses revenus)

1. Chaque semaine $.....
2. Tous les 15 jours $.....
3. Chaque mois $.....
4. Tous les jours $.....
5. Autre période
   ..... $.....

précisez la période et la quantité

6. S'il n' pas travaillé la semaine passée, combien gagne-t-il normalement?
   ..... $.....

précisez la période et la quantité

7. Paiement au service, à la tâche, à la piéce
   $.....pour.....
   (paiement) (chaque unité)
   Total de .....par semaine
   (unités)

8. NSP ou ne veut pas dire (passez à 7b.)

7b. Actuellement le salaire minimum mensuel vaut $.....; la part qu'en a obtenue ... pour son travail le MOIS PASSE est:

1. Egale à cette quantité (passez à 7d.)
2. Inférieure (passez à 7c.)
3. Supérieure (passez à 7c.)
4. NSP (passez à 7d.)

7c. Combien de fois inférieure ou supérieure au salaire minimum?

1. Moins du quart
2. Du quart à la moitié
3. De la moitié à 1 salaire minimum
4. de 1 à 2 salaire minimum
5. de 2 à 3 salaire minimum
6. de 3 à 5 salaire minimum
7. de 5 à 10 salaire minimum
8. Plus de 10 salaire minimum
9. NSP

7d. Dans son EMPLOI PRINCIPAL, au cours de la SEMAINE PASSEE, quel type de prestations ... reçoit-il?

1. Prime de fin d'année
2. Participation aux bénéfices
3. Congés payés
4. Crédit logement
5. Sécurité sociale (employés du secteur privé)
6. Service médical personnel(assurance maladie)
7. Sécurité sociale (employés del'Etat)
8. Sécurité sociale volontaire ou facultative
9. Autre (précisez)

8. En plus de son EMPLOI PRINCIPAL au cours de la SEMAINE PASSEE, dont on vient de parler; ... a-t-il eu un ou plusieurs autres emplois, à son compte,comme salarié,ou sous toute autre forme?

1. Oui (passez à 8a.)
2. Non (passez à 9.)
3. NSP (passez à 9.)

8a. Dans son EMPLOI SECONDAIRE au cours de la SEMAINE PASSEE, ... était:

1. Patron
2. sous-traitant
3. travailleur à son compte
4. membre d'une coopérative
5. salarié (au temps)
6. employé à la pièce, à la commission ou au pourcentage
7. employé non rémunéré (non familial)
8. aide familial non rémunéré
9. autre (précisez)

8b. Quel est le nom de la profession, du poste, ou de la charge que...avait dans son EMPLOI SECONDAIRE de la SEMAINE PASSEE?

.....
.....
.....

Quelles sont les tâches ou les principales fonctions que ... avait dans son EMPLOI SECONDAIRE au cours de la SEMAINE PASSEE?

.....
.....
.....
.....

9. Au cours des 2 derniers mois, ... a-t-il essayé d'obtenir un autre emploi, comme salarié, indépendant, ou toutes autres formes?

1. Oui (passez à 9a.)
2. Non (passez à 10.)
3. NSP (passez à 10.)

9a. ... cherche-t-il un autre emploi pour:

1. Avoir plus de travail
2. Changer d'emploi

10. ... travaille:

1. toute l'année FIN
2. Quelques mois par an
3. De temps en temps
4. NSP FIN

10a. Pourquoi ... ne travaille pas toute l'année?

1. Travail saisonnier
3. Seulement quand on soolicite ses services
4. Ne travaille qu'en période de vacances
5. N'a pas besoin de travailler toute l'année
6. N'a pas le temps de travailler toute l'anné
7. Autre (précisez)

ANNEXE II

QUESTIONNAIRE DE L'ENQUETE NATIONALE SUR L'ECONOMIE INFORMELLE

Nous ne présenterons que le questionnaire de l'enquête nationale sur l'économie informelle (ENEI) dans la mesure où la méthodologie a été exposée en détail dans les chapitres I-3 et I-4.

1. Dans votre EMPLOI PRINCIPAL, au cours du MOIS PASSE, vous étiez:

1. Patron (passez à 1b.)
2. Sous-traitant "
3. Travailleur à son compte "
4. Employé à la pièce, à la commission ou au pourcentage (passez à 1a.)
5. Membre d'une coopérative FIN
6. Salarié (au temps) FIN
7. employé non rémunéré (non familial) FIN
8. aide familial non rémunéré FIN

1a. Vous travaillez pour:

1. Une seule personne FIN
2. Plusieur personnes (passez à 1b.)

1b. Les personnes qui vous aident dans votre établissement sont:

1. Des salariés Combien sont-ils:..... (s'ils sont plus de 5 FIN)
2. Des employés non rémunérés Combien:.....
3. N'emploie personne

2. Etes-vous né dans cette ville?

1. oui (passez à 3.)
2. non (passez à 2a.

2a. Où êtes-vous né?

Municipe.....Etat.....Pays.....

2b. Depuis combien de temps êtes vous arrivé dans cette ville? .....

2c. Avant de venir dans cette ville, où habitiez-vous?

Municipe.....Etat.....

2d. Pourquoi êtes vous venu dans cette ville?

1. Pour étudier
2. Pour chercher un emploi
3. Pour suivre la famille
4. Autre (précisez)

3. Avant d'exercer l'emploi que vous avez actuellement, aviez-vous déjà travaillé pour gagner votre vie, ou sans être payé?

1. Oui (passez à 3a.)
2. Non (passez à 4.)

4. Quel était votre emploi précédent?

PROFESSION	POSITION *	ACTIVITE	NOMBRE EMPLOYES	NOMBRE D'ANNEES

* position:

1 Patron
2 Sous-traitant
3 Travailleur à son compte
4 Coopérativiste
5 Salarié
6 Non rémunéré

3b. Pourquoi avez-vous abandonné votre EMPLOI PRECEDENT?

1. Fermeture ou faillite de l'établissement
2. Licenciement ou suspension
3. Grève non encore achevée
4. Fin de contrat
5. Fin du cycle agricole ou de la saison
6. Mise à pied sans raison
7. Pour cause de mariage, pour s'occuper des enfants
8. Pour étudier
9. Changement de domicile
10. Maladie
11. Insatisfaction
12. Retraite ou pension
13. Autre (précisez)

4. Quel est le nom de la profession, du poste, ou de la charge de l'EMPLOI que vous exercez ACTUELLEMENT?

.....
.....
.....

4a. Où avez-vous appris le travail que vous exercez actuellement?

1. Dans une école technique
2. En travaillant dans un établissement du même genre que celui-ci
3. Dans une grande entreprise
4. Tout seul, par la pratique
5. Autre (précisez)

5. Que fait l'établissement dans lequel vous travaillez actuellement?

(précisez le type de produits ou de services)
.....
.....

(classez)

1. Elaboration d'un produit ou sa vente
2. Achat-vente d'un produit comme activité principale
3. Prestation de service (activité principale)
4. Autre

5a. Dans votre établissement, disposez-vous d'un local pour travailler?

1. Oui Comment appelle-t-on ce local?
.....

2. Non Où travaillez-vous?
.....

(classez)

1. Installation improvisée sur la voie publique ou ambulant de maisons en maisons
2. Marchandises ou services vendus sur des 2 roues, ou des charettes à bras
3. Marchandises ou services vendus sur des véhicules, sauf le transport de personnes
4. Domicile du client
5. Votre domicile, sans local spécifique
6. Votre domicile, dans local spécifique

(si 1,2,3,4,5,6 à 5a. passez à 5b)

7. Poste fixe dans la rue, ou sur un marché
8. Taxis, individuels ou collectifs, et autres transports de personnes
9. Gargottes, maisons d'hôtes, etc.
10. Epiceries ou merceries de quartiers
11. Atelier de production et de réparation

(si 7,8,9,10,11 à 5a. passez à 5c)

5b. Pourquoi réalisez-vous votre activité dans un tel lieu?

1. Ne peut louer ou acheter un local
2. N'en a pas besoin
3. Travail dans de meilleures conditions ainsi
4. Autre

5c. Le local dans lequel vous travaillez est:

1. Votre propriété
2. Loué
3. Prêté
4. Autre

6. Pour quel motif avez-vous commencé ce travail?

1. N'a pas trouvé de travail dans une entreprise
2. Obtient un meilleur revenu
3. Horaire flexible
4. Veut être indépendant
5. Par tradition familiale
6. Par nécessité
7. Autre (précisez)

6a. Qui a créé cet établissement?

1. Vous, seul
2. Vous, avec d'autres personnes
3. Un parent
4. Autre (précisez)
5. NSP

6b. Depuis combien d'années existe cet établissement?

.....

6c. Depuis combien d'années dirigez-vou cet établissement?

.....

7. Comment avez-vous obtenu l'argent pour débuter dans cet établissement?

1. N'en a pas eu besoin
2. Crédit bancaire
3. Prêt d'amis ou de parents
4. Crédit usurier
5. Epargne personnelle ou tontine
6. Indemnités de licenciement
7. Crédit client
8. crédit fournisseur
9. Héritage ou succession
10. Autre (précisez)

7a. Depuis que vous dirigez cet établissement, avez-vous jamais emprunté?

1. Oui (passez à 7b.)
2. Non (passez à 7c.)

7b. Qui vous a prêté?

1. Institution bancaire
2. Prêteurs individuels
3. Parents
4. Clients
5. Fournisseurs
6. Caisse d'épargne
7. Tontine
8. Autre (précisez)

7c. Pourquoi n'avez-vous jamais emprunté?

1. N'en a pas besoin
2. Préfère utiliser ses propres ressources
3. Les intérêts sont trop élevés
4. Les conditions d'accès sont trop nombreuses
5. Autre (précisez)

8. Utilisez-vous des machines, outils ou autre équipement pour réalisez votre activité?

1. Oui (remplissez le tableau suivant)
2. Non (passez à 8a.)

Notez par ordre d'importance, par groupe.

TYPE	NOM	APPARTENANCE *	FABRICATION **	LIEU D'ACHAT	VALEUR (coût de remplacement)
MACHINES					total
					$.....
VEHICULES					total
					$.....
EQUIPEMENT MOBILIER					total
					$.....
PETIT OUTILLAGE					total
					$.....

* 1. Personnel 2. Prêt 3. Location

** 1. Oui 2. Non

TOTAL $.....

8a. Utilisez-vous des appareils ménagers à usage domestique dans l'exercice de votre activité?

1. Oui
2. Non

9. Quel a été votre bénéfice au cours du MOIS PASSE?

$..... (passez à 9c.)
2. Ne sais pas ou ne veux pas dire

9a. Actuellement le salaire minimum mensuel vaut $..... ; votre bénéfice au cours du MOIS PASSE a été:

1. Egal à cette quantité (passez à 9c.)
2. Inférieur (passez à 9b.)
3. Supérieur (passez à 9b.)

9b. Combien de fois inférieure ou supérieure au salaire minimum?

1. Moins de la moitié
2. De la moitié à 1 salaire minimum
3. de 1 à 2 salaire minimum
4. de 2 à 3 salaire minimum
5. de 3 à 5 salaire minimum
6. Plus de 5 salaire minimum

9c. Au cours du MOIS PASSE, quels ont été les dépenses et les revenus de l'établissement?

DEPENSES	$
MATIERE PREMIERE	
ARTICLES POUR LA VENTE	
MAIN D'OEUVRE (salaires)	
SECURITE SOCIALE (part patronale)	
LOYER	
ELECTRICITE (part imputée à l'établis.)	
GAZ (part imputée à l'établissement)	
LOCATION (équipement, machine,véhicule)	
IMPOTS ET DROITS	
SERVICE DE SOUS-TRAITANCE	
INTERETS (payés)	
AUTRES DEPENSES (précisez)	
TOTAL	

REVENUS	$
VENTE DE PRODUITS	
REVENUS POUR PRESTATION DE SERVICES	
SOUS-TRAITANCE	
AUTRE (précisez)	
TOTAL	

DIFFERENCE ENTRE LES REVENUS ET LES DEPENSES: TOTAL $.....

10. Comment fixez-vou les prix des produits que vous vendez ou des services que vous prêtez?

1. Suivant les coûts de production
2. Après discussion avec les clients
3. En fonction des prix des concurrents
4. Au prix officiel (ministère de l'industrie)
5. Autre (précisez)

10a. De quelle façon tenez-vous la comptabilité de votre établissement?

1. Comptabilité formelle
2. Notes personnelles
3. Ne tient pas de comptes
4. Autre (précisez)

10b. Qui sont vos principaux fournisseurs?

1. Grandes entreprises
2. Petits établissements
3. Un particulier
4. Autre (précisez)

5. Pas de fournisseurs (passez à 10d.)

10c. Avez-vous eu des problèmes avec les matières premières ou les produits que vous vendez?

1. Pénurie
2. Mauvaise qualité
3. Hausse de prix
4. Délais d'approvisionnement
5. Spéculation
6. Restriction des crédits-fournisseurs
7. Autre (précisez)

8. Pas de problèmes
9. NSP

10d. Qui sont vos principaux clients?

1. Grandes entreprises
2. Petits établissements
3. Un particulier
4. Les consommateurs

10e. Sous-traitez-vous pour d'autes entreprises?

1. Oui
2. Non

10f. Avez-vous eu des problèmes avec vos clients?

1. Considèrent que les prix sont trop élevés
2. Pensent que la qualité des produits ou des services n'est pas bonne
3. Considèrent que vous ne remplissez pas les délais de livraison
4. Vos clients ne veulent pas payer
5. Autre (précisez)

6. Pas de problèmes
7. NSP

10g. Existe un horaire de travail fixe dans l'établissement?

1. Oui
2. Non

11. Dans votre établissement, vous travaillez:

1. Toute l'année
2. Quelques mois par an
3. De temps en temps
4. NSP (pasez à 12.)

11a. Quelle est l'intensité du travail?

RYTHME	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
HAUT												
MOYEN												
BAS												
PAS DE TRAVAIL												

(Si 11a=HAUT, MOYEN, BAS passez à 12.)

11b. Pourquoi n'avez-vous pas travailleé toute l'année?

1. Le travail est saisonnier
2. Ne travaille que sur commandes
3. Exerce d'autres activités ou émigre périodiquement
4. A cause des activités domestiques
5. Autre

12. Maintenant, je vais vous poser quelques questions sur les membres de votre établissement:

	NOM	PARENTE	SEXE	AGE	ETAT CIVIL	ETUDE	CURSUS TECHNIQ
0							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

12a. Remplissez le tableau suivant pour chaque membre de votre établissement:

	STATUT	TYPE DE CONTRAT	ORIGINE EMBAUCH	MOYEN DE PAIEMENT	SALAIRE MENSUEL	HEURES OUVREES
0	0	0	0	0		
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						

1- STATUT

1. Associé
2. Salarié
3. Aide familial
4. Apprenti

2- TYPE DE CONTRAT

1. Durée indéterminée
2. Dure déterminée
3. Pas de contrat
4. Associé
5. Autre

3- TYPE DE CONTRATATION

1. Parent
2. Ami
3. Grâce à un parent ou à une connaissance
4. Par une annonce
5. Candidature spontanée
6. Par un syndicat ou une organisation
7. Autre

3- MODE DE PAIEMENT

1. En liquide
2. En chèque
3. En nature
4. Non rémunéré

12b. Prestations:

	PRIME DE FIN D'AN	PARTICIPATION AUX BENEFICES	CONGES PAYES	ASSURRANCE MALADIE	RIEN
0					
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					

12c. Combien d'employés sont inscrits à la sécurité sociale: .....

12d. Etes-vous vous même affilié au régime volontaire?

1. Oui (passez à 16c.)
2. Non (passez à 16b.)

12e. Avez-vous eu des problèmes avec la main d'oeuvre?

1. Manque de main d'oeuvre qualifiée
2. Instabilité des employés
3. Salaires trop élevés
4. Problèmes avec organisations de salariés
5. Indiscipline et manque de sérieux
6. Autre (précisez)

7. Pas de problèmes
8. N'utilise pas de main d'oeuvre
9. NSP

13. Votre établissement est enregistré à la direction des impôts comme:

1. Etablissement de petite taille
2. Etablissement de grande taille
3. Déclaré à la trésorerie de l'Etat
4. Autre (précisez)
5. NSP
6. N'est pas enregistré (passez à 13a.)

13a. Pour quel motif votre établissement n'est pas enregistré?

1. Démarches trop compliquées
2. Manque d'information
3. Niveau d'imposition trop élevé
4. Corruption
5. Autre (précisez)
6. Votre activité ne le requiert pas
7. NSP

13b. Votre établissement est-il enregistré:

	SECUR. SOCIAL	CHAMB. COMME.	MINIST. SANTE	MAIRIE	MINIST. INDUST.	STAT.
OUI						
NON						
MOTIF						

Motifs:

1. Démarches trop compliquées
2. Pense que ce n'est pas nécessaire pour ce type d'activité
3. Effectue les démarches nécessaires
4. Trop coûteux
5. Ne sait pas pas ce qu'il faut faire
6. Non obligatoire
7. Autre motif (précisez)

13c. Avez-vou eu des problèmes avec les inspecteurs au cours de l'année écoulée?

1. Oui (passez à 13d.)
2. Non (passez à 14.)

13d. En général de quelle institution étaient originaire les inspecteurs?

.....

13e. Comment s'est réglé le problème?

1. Paiement d'une amende
2. Paiement d'un "bakchish"
3. A reçu l'appui d'un membre de l'adminitration publique
4. Grâce à un "coyote"
5. Autre (précisez)
6. NSP

14. Votre établissement a-t-il été recensé?

1. en 1975
2. en 1980
3. en 1985
4. N'a pas été recensé
5. NSP

15. Etes-vous affilié a un syndicat ou à une organisation?

1. Oui Lequel: .....
2. Non (passez à 16.)

15a. Quel bénéfice avez-vous retiré de cette organisation?

.....

16. Considérez-vous que la crise vous affecte négativement?

1. Oui
2. Non

16a. Pensez-vous qu'il y a un avenir pour le type d'établissement que vous dirigez?

1. Oui (passez à 16c.)
2. Non (passez à 16b.)

16b. Pourquoi?

1. L'établissement n'est pas assez moderne
2. Pas d'aide du gouvernement
3. Pas de futur pour ce genre d'activités
4. Autres raisons (précisez)

16c. Cela vous conviendrait-il que vos enfants continuent le même travail que vous?

1. N'a pas d'enfants (passez à 16e.)
2. Oui
3. Non

16d. Pourquoi?

.....

ANNEXE III

LES ENTRETIENS

Nous présentons ici le guide d'entretien qui nous a servi lors de nos interviews qualitatifs, ainsi qu'un exemple de résultats que nous avons obtenus. L'entretien qui suit est celui de L.AREVALO V., cordonnier de son état. Nous l'avons choisi par ce que cette thèse lui est dédiée. Nous ne l'exposons qu'en annexe dans la mesure où la spécifité du personnage et des raisons qui l'on poussé à exercer dans le secteur informel aurait pu donné une vision biaisée de ce que pourrait être un "membre-type" du secteur informel.

GUIDE D'ENTRETIEN

50 entretiens ont été réalisés en 1987 dans quatre villes mexicaines (Mexico, Guadalajara, Monterrey et Ciudad Juarez). Ils ont été enregistrés, retranscrits intégralement et dactylographiés. Ils ont été consignés dans cinq volumes regroupés par branches (textiles, chaussures et cuirs, menuiserie, commerce, services) Seuls des travailleurs indépendants (patrons ou comptes propres) ont été enquêtés, afin qu'ils puissent nous donner des informations détaillées sur l'activité des unités de production dont ils ont la charge.

Ils ont été réalisés suivant la technique des entretiens semi-directifs. Quatre thèmes sont systématiquement abordés:
- histoire de vie;
- activité de l'entreprise;
- perspectives;
- temps libre de parole afin que l'interviewé puisse développer les sujets qu'il voudrait mentionner.

Le type d'informations recherchée est le suivant.

I.- HISTOIRE DE VIE

On cherche à comprendre à travers sa trajectoire pourquoi l'interviewé travaille aujourd'hui dans le secteur informel. Les informations désirées concernent:

- les origines géographiques, l'emploi des parents, la situation familiale;

- les trajectoires scolaires, professionnelles et les raisons de la mobilité sectorielle si elle existe (formelle/informelle);

- le statut actuel (âge, positions familiale et professionnelle);

A la fin de cette première partie, l'enquêteur doit être capable d'analyser pourquoi la personne a choisi son emploi actuel.

II.- L'ENTREPRISE ET SON ACTIVITE

On cherche ici à spécifier les caractéristiques de l'unité de production ainsi que sa logique.

i) l'histoire de l'entreprise

- Qui a créé l'entreprise;
- Quel a été son "cycle de vie";
- Quelle est sa structure juridique;
- A-t-elle plusieurs établissements;
- Existe-t-il une comptabilité;
- Quels types de registres (fiscaux, administratifs, etc.);
- A-t-elle été recensée.

ii) Structure de l'emploi et formation de la main d'oeuvre

- nombre d'employés
- situation des employés et mode de recrutement (âge, qualification, apprentissage, lien avec l'employeur, contrat, tâches);
- mode et montant des rémunérations;
- types de prestations;
- rythme et temps de travail;
- rôle de "l'entrepreneur" dans la formation de son personnel.

iii) Structure du capital

- description de l'équipement et de son coût;
- type de local et mode d'acquisition;

- structure de financement de l'entreprise (création) et de l'activité (investissement, fonds de roulement).

iv) Processus de production

- Division du travail;
- type de clientèle (sous-traitance, demande du public, etc.);
- rythme de production, saisonnalité;
- achat des matières premières.

v) Le produit

- Types de produits (biens ou services), classification et quantification;
- Coefficients techniques;
- Productivité;

vi) Réalisation du produit

- A qui l'on vend et sur quel type de marché;
- Etat de la concurrence;
- Mode de formation des prix;
- traitement des stocks.

vii) Distribution des revenus

- Etablissement de comptes de répartition (masse salariales, cotisations sociales, impôts, profits: investissements, paiements d'intérêts, profits distribués)

Etant donné la forte intersection entre unité de consommation et unité de production dans le secteur informel, on cherchera à savoir:
- Dans quelle mesure les décisions de consommation du ménage affecte le cycle de production;
- Comment se répartit la production entre marché et auto-consommation.

III.- LES PERSPECTIVES

- Comment le micro-entrepreneur envisage son avenir professionnel (au niveau individuel et pour son établissement);
- Comment est-il affecté par la conjoncture économique;
- Quelle serait la situation idéale pour développer son activité (intervention de l'Etat, attitude des banques, etc.).

IV.- LIBRE EXPRESSION

En laissant la parole à l'interviewé, on cherche à identifier des thèmes qui auraient échappé à nos hypothèses de travail.

UN EXEMPLE D'ENTRETIEN

LUIS, CORDONNIER:

Ecoute, je suis Luis AREVALO. Je suis né dans le quartier de Tepito, et mon père venait de Guadalajara, dans l'Etat de Jalisco. Pour ce que j'ai pu discuté avec lui, la famille venait de la campagne. Et puis ils ont essayé de travailler autre chose, pour avoir un emploi: certains dans la chaussure, d'autres dans le bois et les meubles... Bref dans tout ce qu'il est possible de faire avec une paire de mains. Ma mère elle s'occupait de la maison. Puis elle a dû, pour raison économique, entrer dans cette fabrique de chaussures où elle a rencontré mon père.

Je suis l'aîné. Tous mes frères ont été à l'école, et moi aussi, jusqu'en sixième. De ce point de vue, j'ai toujours eu la pression sur les épaules. OK, on m'a envoyé à l'école, mais je voyais bien, nous étions très nombreux, j'ai senti qu'il fallait aider. J'ai commencé à donner un coup de main à mon père, et puis plus sérieusement, à partir de 13 ans, je me suis employé à couper le cuir. C'est un moment important dans le processus de fabrication des chaussures. D'abord, j'ai travaillé avec lui, dans l'atelier familial, à la maison. Ma mère décorait les chaussures, mon père coupait et montait. Parfois aussi, il sous-traitait. Voilà comment j'ai appris le métier. Le voisin aussi s'y est mis. Il a commencé comme apprenti.

A 15 ans je dominais le métier. Pas seulement la coupe, mais toutes les étapes. J'ai pensé qu'il était temps d'entrer dans une grande entreprise. En fait, depuis que je travaille comme cordonnier, je n'ai connu que deux entreprises. Je suis resté 20 ans dans la première, "Calzado C.", une entreprise tenue par des juifs, en commençant comme ouvrier et en terminant chef du personnel de tout le secteur chaussure. Mais dans les grandes boites, voilà le problème. Pour moi, ça a été parce que je connaissais déjà le boulot. Mais pour ceux qui arrivent très jeunes sans rien savoir, on les met sur une tâche... Et puis ils se font vieux, mais ils ne connaissent qu'une partie du métier, une petite fraction de ce qu'il faudrait savoir pour fabriquer une chaussure.

Au bout de 20 ans, j'ai voulu connaître d'autres horizons. J'ai été contacté par une autre entreprise, parmi les plus importante du pays, et j'y suis resté jusqu'à aujourd'hui. Je suis le modéliste de cette entreprise. Je suis content de ce que j'ai appris et de ce que je sais faire. je suis modéliste, et je suis pratiquement au niveau de... aussi bon que les italiens et les espagnols.

Je me suis marié à 20 ans, et j'ai 6 mouflets: deux femmes et 4 hommes. L'aînée a 23 ans et est en médecine, le second étudie pour être ingénieur électronique à l'institut polytechnique. Le troisième s'est planté à l'école, mais il est quand même sorti technicien, et il travaille dans une grande entreprise d'interphones. Il est déjà marié. Les autres sont au lycée ou au collège. Tous habitent encore avec nous, sauf celui qui s'est marié. Mais tous connaissent le métier de cordonnier. Peut-être pas aussi bien que moi, qui y ai passé ma vie, mais ils savent couper , monter, mettre la semelle, décorer la chaussure.

Aujourd'hui, je gagne 64 500 pesos par semaine. Si j'enlève la sécurité sociale, il ne me reste plus que 57 808 pesos pour ma famille; ça fait huit personnes. Bien sûr c'est plus que le salaire minimum (1). Mais j'ai senti qu'il était urgent de faire quelque chose. C'est pas que je veuille vivre comme un riche. Ce que je veux c'est qu'on mange bien à la maison, que mes enfants puissent étudier. J'ai commencé à faire des comparaisons: moi comme modéliste, ce que je sais faire, ce que je gagne. Je ne suis pas bien payé dans cette boite, et je sais faire des chaussures de mes propres mains, alors pourquoi pas?

En plus tu te rends compte: je commence à 8 heures, et je sors à 6 heures et demi, avec une heure pour manger. Mais comme l'usine est loin de la maison, je dois partir une heure et demi avant, et pareille le soir. J'arrive à 8 heures à la maison.

Alors j'organise le travail. Tous les enfants n'ont pas un horaire fixe: l'un le matin , l'autre l'après-midi. Ils font ce que je leur ai préparé. Le plus dur, je le garde pour moi, quand je rentre. J'aimerais t'emmener à la maison. Pour que tu vois de tes propres yeux, parce que...

On a des problèmes d'espace. J'habite dans une cité, de celles que l'INFONAVIT propose aux travailleurs (2). C'est un appartement avec deux chambres, une alcôve, une salle à manger, une cuisine, une pièce de service toute petite. J'aimerais que tu vois ce qu'ils appellent une alcôve. Parce que ces salauds, ils ont dû croire qu'on était des lilliputiens, ou je ne sais pas quoi, si petit que... Bon cette mini-alcôve je l'ai divisée en deux. Une moitié sert de dortoir pour mes garçons, avec des lits superposés, et l'autre moitié sert d'atelier. J'ai une machine à coudre industrielle, une table à dessin pour faire les modèles, et puis un module que j'ai conçu moi-même, pour ranger mes outils, les peaux, tout mon matériel. Tout est bien rangé. Si on n'a besoin d'un espace plus grand, la table, une fois le dîner desservi, on en fait aussi un espace pour travailler. Pour rester en bonne entente avec les voisins, pour ne pas les déranger, on a mis des patins aux pieds de la machine, pour amortir le bruit. J'ai aussi une pièce de métal

---

1) A cette date le salaire minimum général valait 31 400 pesos par semaine.

2) l'INFONAVIT est l'équivalent de notre office d'HLM.

pour amortir les coups de marteau. Voilà comment on travaille.

On ne peut pas dire qu'on travaille à grande échelle, mais
ça aide. On a un bon bénéfice, et puis c'est l'occasion pour les gens d'avoir de bonnes chaussures à se mettre et de les payer moins chères que dans les grands magasins.

Me mettre à mon compte à plein temps, ça ne me convient pas. Malheureusement, comme individu, on n'a pas le droit à l'aide médicale, pas de croix rouge, pas de croix verte (3), pas d'hôpitaux de l'Etat. En restant dans l'entreprise, j'ai droit à la sécurité sociale.

Les soirs de semaine, j'arrive et je me mets tout de suite au travail. Je sors la machine, je prépare les formes, le matériel pour faire les modèles, etc. pendant ce temps, ma femme est aux fourneaux, pour le dîner: mon café au lait ou mon café noir, et puis un morceau de viande, un oeuf, n'importe quoi. Disons un quart d'heure pour manger, et à 8 heures et demi j'attaque. Jusqu'à 10 heures 30, tous les jours sauf les samedi et dimanche. C'est toujours mieux que de se coller devant sa télé, où ils te bourrent le crâne. Le samedi et le dimanche je vais faire un tour au poste, dans le tiangui, pour voir comment ça va. ce sont mes enfants qui s'en occupent, mais il faut jeter un oeil de temps en temps.

Je crois qu'il faut apprendre aux jeunes qu'il faut gagner son pain en trimant; comme à moi on me l'a appris. Bien sûr ils gardent du temps pour eux: pour les études, pour aller où ils veulent, pour s'amuser. je ne les paie pas. Ce qui rentre à la maison, c'est ma moitié et moi qui nous en occupons. Je me rappelle ce que disais le "Raton Macias", un boxeur fameux de Tepito. Il disait toujours "**je dois tout à mon manager et la petite vierge de Guadalupe!**". Moi je reprends ce qu'il disait, mais je le dis comme ça: "**je dois tout à ma vieille, mon manager!**". C'est elle qui tient tout. Alors, on fait les comptes, et on donne aux jeunes ce qu'ils ont besoin pour l'école, pour le transport, pour chaque chose particulière.

Pour les chaussures, souvent ce sont eux mêmes qui se les font, et je leur donne un coup de main. Pour des trucs comme des pantalons, ou des chemises, ils se les paient avec leur argent de poche.

Ma vieille aussi elle participe à la fabrication des chaussures. C'est pas qu'elle domine tout parfaitement, mais en gros elle sait ce qu'il faut faire. Elle a un peu plus de temps que moi pour se consacrer à la fabrication, mais le ménage ça aussi c'est dur. Probablement elle travaille deux heures par jour, comme nous, mais elle s'organise différemment. Elle peut perdre plus de temps en regardant un feuilleton à la télé, mais elle rattrapera dans la journée. Il faut bien trouver un moyen de ne pas tout transformer en enfer. C'est pas la peine de chercher

à échapper au joug de l'usine pour s'en coller un autre sur le dos, hein?

Donc si on fait le compte tout le monde travaille en moyenne deux heures par jour pour l'atelier, ou la vente. C'est l'avantage que j'ai d'avoir des enfants, une famille, on s'entraide tous. Je ne suis pas en train de te présenter une famille modèle, mais ce qu'on peut faire quand tu as tout bien organisé depuis le début.

Comme équipement, je n'ai qu'une machine à coudre. Je l'ai décrochée le jour de mon mariage dans une loterie. A cette époque, elle n'était pas chère du tout. Aujourd'hui elle est usée, mais tu sais que ça ne perd pas sa valeur ces choses là, au contraire ça monte. Facile, je pourrais la vendre 300 000 pesos. En plus de la machine, j'ai tous les instruments nécessaires: marteaux, pinces, cutters, etc. Tout ce petit outillage ne vaut pas grand chose: soit tu l'achètes ici au "tiangui" de Tepito, soit tu te creuses la tête pour essayer de le faire toi même.

Pour les modèles j'en vois un qui me plaît, ou que j'invente, et je le fais. Par exemple, aujourd'hui ce qui se vend au Mexique c'est la chaussure sans talon. Ils lancent la mode, et tout le monde suit. Pour nous, ça nous convient. D'abord parce qu'avec la chaussure plate il n'y a pas besoin d'autant de matière première ni de main d'oeuvre qualifiée. Ensuite tout le monde te l'achète, du plus riche au plus pauvre. Pourquoi? Parce qu'elle est à la mode et que tous y croient.

Pour vendre les chaussures, il suffit d'installer des tréteaux sur le trottoir. On a la chance d'habiter ici à Granaditas, la zone commerciale de Tepito. Alors on s'installe comme ça le samedi et le dimanche, et parfois même pendant la semaine.

Aujourd'hui je peux t'assurer que je gagne plus que ce que je gagne comme ouvrier. Je fais en moyenne...disons 60 paires par semaine. On pourrait faire plus, mais on ne peut vendre que le samedi et le dimanche. Parce que le petit local qu'on avait, il a été endommagé par le tremblement de terre. Et ils l'ont détruit. L'organisme qui s'occupe de la reconstruction a presque fini le nouveau local. Mais pour laisser travailler les maçons, on ne s'en sert que le week-end. Donc on fait 60 paires avec ma famille. En plus on est aidé par quelques personnes, qui ont les machines qui nous manquent. Quand je n'ai pas une machine, alors je demande à un autre compagnon qui l'a dans sa maison. Soit je le paie pour le service, soit on échange; le troc tu vois. Comme ça je le laisse utiliser ma machine à coudre et lui, il me laisse, moi ou un de mes fils, polir des bottes sur sa machine.

Je n'ai pas besoin d'avoir toutes les machines qu'ils utilisent dans une grande boite. Il y a des ateliers dans la rue qui te font ça pour un prix standard: pour carder, tresser la peaux,

coudre les semelles. Moi je n'ai ni la machine, ni l'espace. Mais ceux qui vivent dans des "vecindades", ça c'est le rêve. Tout est à toi, la cour intérieure, la rue. Alors là, c'est grand et le bruit ne gène personne.

Pour ce qui est des matières premières, on trouve tout dans le quartier: la colle, les clous, la peau; en gros ou au détail. Si tu as juste de quoi te payer pour 30 centimètres carré, va pour 30 centimètres. Mais c'est là où intervient notre ingéniosité à nous les petits. Sur ce morceau de 30 centimètres, il ne faut rien perdre. Alors tu te rends comptes que le fait de travailler "petit" ça développe l'esprit.

Quand tu bosses dans une usine, tu te fous de ce qui est perdu, parce que tu as dans la tête ce salaud qui est en train d'engraisser grâce à ton travail. On a cette mentalité, même si on veut pas, on a cette rancoeur. Alors nous, on calcule. Et le petit morceaux qui reste, ça peut servir pour une ceinture, un bracelet, une montre. Et si la peau est trop chère, alors on se met au vinyle, ou encore cette nouvelle matière qu'ils appellent "curtpiel".

Pour produire ces 60 paires, il me faut un capital de départ de 300 000 pesos, pour la matière première, etc. Et encore il va t'en rester. Parce que la main d'oeuvre, la tienne, celle de tes enfants, de ta femme, tu n'a pas besoin de la payer tout de suite. celle qu'il faut payer c'est celle du compagnon qui t'a aidé, celle du voisin, ou de ceux chez qui tu as sous-traité.

C'est facile de savoir combien je dois les payer. Je lui donne un petit peu plus que le salaire minimum. il faut toujours se situer au dessus du salaire minimum, pour nous, ceux qui travaillent. Bon je considère que ce type, il va monter 15 paires, et moi, comme monteur, je sais combien de temps il va mettre. Alors, pour qu'il me prépare ces 15 paires et que ça lui convienne à lui, voilà combien je dois lui donner. Pour moi, c'est la même chose: je mets tant de temps pour faire ci et tant de temps pour faire ça, voilà ce que je doit gagner pour tout ce temps.

Moi, la chaussure que je fais elle me revient à 3 000 pesos, avec la main d'oeuvre, et tous les coûts. Bon, je vais la vendre à 5 000 pesos. Pourquoi? Comment je pourrais t'expliquer ça? Sur les 5 000 je vais gagner 1 000 pesos pour l'avoir fabriquée et 1 000 de plus pour la vendre. Pourquoi 1000 pour la vente. Et bien, sur les 60 que j'ai fabriqué, je vais peut-être en vendre seulement 40. En général, il n'en reste pas. Mais supposons qu'il reste une paire du 4 un peu abîmée, et que tu as une fille qui chausse du 31/2. Et bien, **"prend-les, même si elles te sont un peu grandes. On va leur mettre une double semelle"**. Ou encore, il fallait absolument qu'elle change de chaussures. Dans ce cas, on a pas besoin d'en acheter. Ca aussi c'est un bénéfice. **"Mais je les voulais noires pour l'école!" Pas de problèmes, on va les**

teindre".

Mais il y a la qualité. Je pourrais te montrer des chaussures ici à Tepito qu'il amène de León (3). Elles valent peut-être moins cher mais elles sont très mal faites. Les chaussures de León, y a que le nom. Parce que León c'est la capitale de la chaussure. Nous, à Tepito, on arrive peut-être le second, mais au moins elle est bien faite. Les chaussures qui viennent des grandes fabriques, où ils ont des machines, elles aussi elles sont mal finies. Parce que c'est pas la même chose de monter à la main. Même s'ils ont des ouvriers spécialisés et tout le bataclan.

Nous c'est la qualité. Des fois un client vient et me dit "**là bas elles valent 4000, et vous les vendez à 5000**". Alors je leur réponds: "**5000 c'est un bon prix. Allez voir la qualité**". Il vont faire un tour et quand ils reviennent, ils achètent. Le client il n'est pas fou.

Il y a autre chose. Dans la boite où je travaille, là j'ai l'information. Les patrons eux ils peuvent, parce qu'ils ont l'argent, ils peuvent voyager, ils peuvent avoir l'information. Alors moi, comme je travaille chez eux, et que je suis leur styliste, je vois, je l'ai aussi l'information. Et je l'utilise pour mes chaussures.

Ce local pour vendre je l'ai eu il y a longtemps déjà. Quand ils ont construit les grands axes, il leurs est resté des terrains. Ils voulait construire des parkings. Mais avec un groupe de voisins... j'ai toujours été avec les gens qui s'organisaient, on a été voir la Delegación Cuauhtemoc pour qu'ils nous cèdent le terrain. Ils nous l'ont loué, et on a construit des petits locaux en béton, et chacun l'a aménagé comme il pouvait. Et puis quand ça a été fini, on a continué à les payer, à la Delegación, mais seulement pour l'usage du terrain. C'était vraiment pas cher. Et le tremblement de terre est venu par dessus. Les locaux ont été endommagés. Ils les ont détruits et ils en ont construit de nouveaux à la place. Mais ils sont plus grands. Pour te dire, avant j'avais 10-12 mètre carré, maintenant j'en ai 20. Mais il va falloir payer. L'organisme de rénovation nous prévient que le local va nous coûter 3 millions de pesos. Et pour payer, ils nous font des mensualités qui sont des fractions du salaire minimum et qui vont augmenter comme le salaire minimum. 20 000 pesos par mois. Et nous, on est content. On peut dire qu'ils nous ont aidé. Attention, ils ne nous ont pas fait de cadeaux. Nous ont veut pas de cadeau. Ce qu'on demande, c'est simplement qu'ils nous fassent crédit, qu'ils nous donnent notre chance. Voilà comment j'ai eu un local dans la zone commerciale de Tepito. Et maintenant, il fait partie de mon patrimoine. je le paye à crédit, mais c'est à moi.

Du côté des inspecteurs, oui, il en vient de temps en temps. Ils veulent toujours que les choses soient en ordre. Mais les lois ont aussi du bon. Je ne suis pas bien au courant mais un petit atelier, un petit poste est exempté de pas mal de choses. Mon local est enregistré. Mais

---

3) Ville du Centre du Mexique et capitale de la chaussure.

dans la zone de Tepito, c'est particulier. C'est une zone où il y a de la tolérance jusqu'à un certain point. Y a des arrondissements où tu dois l'enregistrer comme vente de chaussures, et tu n'as le droit de ne rien vendre d'autre. Ici à Tepis, c'est différent. Tu peux vendre ce que tu veux.

Combien je paie d'impôt? Je ne sais pas. Je vais juste déclaré le local. Mais je crois que ce n'est pas très cher et que ça dépend du capital que tu as déclaré. Mais si un jour on vient me demander "**Où avez vous acheté ces chaussures, ou combien vous avez investi?**" Alors là rien de mieux que la vérité: "**Oui monsieur, c'est moi qui les fabrique. Et je les vends ici**". "**Vous devez payer tant d'impôts**". "**Bien sûr, voilà les impôts**".

Bien sûr s'il fallait payer très cher, ils auraient ma peau. Mais je ne crois pas que ça se passe comme ça. Mon vieux, son atelier familial, il l'a toujours déclaré. Et il a toujours payé une part forfaitaire minime. Moi je pense qu'ils te donnent une chance de te développer. C'est rare qu'ils viennent te chercher des poux, ils te laissent une certaine marge.

Non je n'ai pas été recensé. Mais il ne viendrait à l'idée de personne de me dénoncer. Quand tu t'entends bien avec les gens, quand on voit que ce que tu fais c'est pour ta famille, c'est difficile que des voisins veuillent te créer des problèmes. Comme ça, il y a le cas d'une femme qui fait des gélatines (4). Elle a besoin de filtres pour purifier l'eau pour ses gélatines, et elle utilise l'eau qui alimente tout l'immeuble et qu'on paye tous. Et bien, il n'y a personne pour protester. Pourquoi? Parce qu'on sait que c'est une veuve avec une ribambelle de gosses. Qu'est ce que ça nous coûte qu'elle fasse ses gélatines?

A Tepito, on nous connaît comme des gens bien organisés. Sans être "localiste", et bien je défend mon quartier. La femme aux gélatines elle utilise beaucoup d'eau. Mais c'est pour la bonne cause. Pour donner à manger à ses enfants, pour qu'ils aillent à l'école. Cette veuve, elle ne se prostitue pas, elle ne fait rien de mal. Elle apprend à ses enfants comment on fait de bonnes gélatines. Tout gosse, ils connaissent déjà la recette: combien de sucre, combien de colorant, etc. Tu les vois sortir avec leur panier, et vendre leurs gélatines dans la zone des tianguis.

Ils y en a d'autres, ils vont chercher des gâteaux vieux d'un jour. Les richards de là-bas ils ne veulent plus les manger. Et bien, eux ils les achètent et ils les vendent par ici. Ca aussi c'est une façon de travailler. Y a pas que les chaussures. Chacun son... tu comprends? C'est important de faire quelque chose pour la famille, avec cette situation. C'est trop. Aujourd'hui, un kilo d'oeufs ça vaut 1000 pesos. Et un malheureux petit pain, combien ça vaut "**mano**" (5)! Alors qu'est ce que tu vas faire: te contenter de ta paie d'ouvrier, ou te mettre en colère et tout

---

4) Gelatina: gélatines de couleur dont les mexicains sont friands.

5) Mano: diminutif de "hermano", frère.

casser? Voilà pourquoi l'Etat permet par exemple que cette femme avec ses gélatines... Imagine un peu s'ils venaient lui demander de payer des impôts.

Des inspecteurs, il y en a. Mais en général ils demande trois fois rien; un verre. Ceux là ils cherchent. Jusque dans les usines, les grandes fabriques, ils les font danser. Mais à moi, ça m'est jamais arrivé. Et puis en plus de ça, on a "le verbe". "Qu'est ce qui ce passe? C'est pas possible, on vient à peine de commencer, regardez tous mes gosses, etc.". On pourrait presque les faire pleurer ces salauds.

Avec ce que je gagne, je peux épargner un peu. Pas beaucoup, mais un peu. J'ai de l'argent à la banque. Je vais justement recevoir les intérêts. Je mets environ 10 000 pesos par semaine sur mon compte. Pas pour un prêt. Juste un compte et il te donne les intérêts à la fin de l'année. Avec des collègues de l'usine on a tout mis en commun, et on l'a mis à la banque. Chaque semaine chacun met ce qu'il peut. Moi j'ai commencé avec 5000 pesos, et maintenant j'ai épargné 250 000. Qu'est ce que j'en ai fait? C'est vite dépensé 250 000 pesos. J'ai donné 50 000 à mes filles pour qu'elles s'achètent leurs babioles. Et avec les 200 000 restant: "Achète-moi un jouet papa". Quel jouet? Avant d'acheter un jouet, regarde, on achète des abats-jours, décorés pour Noël et on les vend à une boutique. Et puis après, c'est le jour des rois, alors on va vendre des jouets. Tu aurais vu les gosses, acheter en gros et revendre... Faire en sorte que cet argent profite.

Il faudra en garder pour la fête. Les 15 ans de ma plus jeune fille. Sans gaspiller, parce qu'en plus il faut réaménager le local.

On part aussi parfois en vacance. Un week-end a Oaxtepec, dans un "balneario". A l'occasion, on part le vendredi soir, et on va un peu plus loin, à Guadalajara, pour aller visiter la famille de mon vieux. Faut pas croire que c'est toujours l'enfer du turbin. Il faut se divertir, et c'est pas avec un salaire d'ouvrier qu'on peut le faire. Ceux qui passe leur temps à l'usine pendant 20 ans comme moi, sans rien d'autre, ils sont perdus, devant Dieu.

Le futur? Je crois que ça va aller. Pour moi et pour la famille. Avant je n'avais pas de local, maintenant j'en ai un. Avant il était petit, maintenant il est plus grand. Bien sûr il va falloir le payer, mais il va nous rapporter de l'argent aussi. Il faudra que les prix soient plus bas que ceux des grands magasins, pour que celui qui t'achète en profite. Mais je crois qu'il y a de l'avenir pour les petits ateliers, que ce soit de gélatine, de chaise, ou de n'importe quel type artisanal.

Oui, on va leur faire concurrence, aux grandes fabriques. Mais le seul endroit où on va les battre, c'est sur la qualité. Parce que eux ils peuvent produire 1000 1500 paires par semaine, et en plus ils se fournissent en gros. Moi, avec trois peaux, j'investis 60 000 pesos.

Jamais je ne pourrai acheter trois "bultos" de peaux (6). Ils ont de quoi remplir des entrepôts entiers. Ca leur revient moins cher. La paire qui me revient à 3000, pour eux c'est beaucoup moins. Mais ils le vendront plus cher 5000, 10 000. Pourquoi, parce qu'ils ont les marques, et puis les boutiques pour présenter, avec de belles lumières, etc.

Les clients qui vivent ici, dans les zones de Tepis, ils ont peu de moyens. Il y a aussi des gens de Neza qui viennent, eux aussi ils sont pauvres. Mais là où j'ai mon local, c'est la classe "moyenne haute". Ils viennent chercher la fayuca, et les émotions fortes (7); ils viennent s'encanailler.

Tu peux leur vendre plus cher. Mais pas tant que ça. Eux aussi ils cherchent à avoir un bon prix. Même s'ils ont des "apparences", ils tirent le diable par la queue. Je te parle de ceux qui sont au milieu. Pas en haut, mais ils ne veulent pas non plus être d'en bas, avec nous. Ils nous crachent dessus, mais les vrais riches les méprisent. Comme par exemple cette fille, elle ne sait pas faire des gélatines, parce que ça brûle les mains. Tu comprends? Nous on sait faire des chaises, etc... chacun selon sa spécialité. Eux ils achètent pas cher pour garder les apparences, ils se déguisent comme des fous.

Moi, je suis de ceux qui pense qu'il faut de l'argent, mais seulement pour bien vivre. Ceux qui sont bourrés aux as, ils ne vivent pas bien; ils n'en dorment plus. Je ne suis pas conformiste, mais ce que je veux c'est vivre bien en faisant des chaussures pour que les gens les portent. J'ai 47 ans et je veux continuer à faire des choses, pas de l'argent. L'argent, jusqu'à une certaine limite, mais plus de choses, oui. Je crois que je dois renoncer à l'usine, et me mettre à plein temps ici.

Quand on atteint mon âge, on a besoin de plus de repos, faire les choses plus tranquillement, et pas attraper un infarctus. Je ne peux plus continuer les deux travails: à l'usine et ici. Je vois ce qui est arrivé à un collègue. A l'usine quand tu deviens vieux, et que tu ne sers plus, alors ils te virent, même plus: ils cherchent des prétextes pour te jeter à la rue et ne pas te payer les indemnités légales. Avec ce que je gagne ici, en en mettant un coup, ça pourrait aller. Parce qu'à l'usine, ils me paient une misère. Il faut que je me décide: ou continuer à l'usine, ou devenir mon propre patron, être indépendant.

Quand tu me dis "pourquoi tes enfants n'ont pas continué dans la chaussure, et pourquoi ils ont tous étudié", je vois que tu n'as pas compris. Bien sûr qu'ils continuent. Je t'ai déjà expliqué la nécessité d'avoir un vrai métier, de savoir se servir de ses mains. Moi, j'ai déjà vu, avec mon expérience, il y a des jeunes qui font des études. Ils décrochent un diplôme x,

---

6) Bultos: unité de mesure équivalente à environ 5000 décimètre carré de peau. Un peau de taille moyenne en compte 300.

7) Fayuca: Marchandises frauduleusement importées de l'étranger, notamment des Etats Unis. Tepito est un zone importante de "fayuqueros".

mais ils ne trouvent pas de boulot. Par ailleurs, je me suis rendu compte à force de travailler en usine, que toujours, celui qui dirige, le chef de production, c'est jamais un cordonnier. C'est toujours un ingénieur. Pourquoi? Parce que dans leur domaine, ils n'ont pas trouvé d'emploi. Alors ils viennent dans les usines, et ils prennent les postes de direction. Que ce soit à la production ou dans la gestion du personnel. C'est toujours des diplômés qui viennent dans la chaussure; mais ils peuvent aussi aller dans le textile, les meubles, n'importe où.

C'est pour ça, quand je t'ai parlé de ma famille, et que je t'ai dit que j'en avais un à l'université, et d'autres au Poly, et bien eux aussi ils ont appris et ils connaissent le métier de cordonnier. Pourquoi? Parce que ça va leur servir plus tard. S'ils ne trouvent pas de travail, disons comme ingénieur en électronique à Televisa... où on ne leur donnera jamais rien parce que seulement ceux qui ont du piston rentrent... alors ils pourront dire: "moi je sais faire des chaussures, je peux diriger ça, je peux m'établir à mon compte". J'en ai vu défiler des jeunes avec des licences à l'usine. D'accord ils avaient des diplômes, mais ils ne savaient rien faire. C'est pour ça qu'ils ne faisaient pas long feu. Les pauvres, tu les vois aller de place en place, cherchant un emploi stable.

Ah, je voudrais ajouter quelque chose. J'aimerais que ce qu'on a enregistré sur cette cassette, tu le diffuses à d'autres, que ça se sache. Que le travailleur il pense comme ça, qu'il pense à se libérer des grandes industries. Qu'il soit conscient que la technologie nous a roulés complètement. Arrive l'industrialisation, arrive la technologie, et ils amènent les machines et il n'y a plus de travail. Mais ce qu'il faut, c'est que les gens apprennent quelque chose, pour ne plus avoir peur de perdre leur emploi. Parce qu'on va créer notre propre emploi. Pas du "sous-emploi" comme ils disent, mais un vrai travail. C'est comme ça qu'on va faire.

ANNEXE IV

EXEMPLE DE MESURE DU COMPTE DE PRODUCTION DES ETABLISSEMENTS NON-AGRICOLES DU SECTEUR INFORMEL DANS L'ENQUETE BUDGET-CONSOMMATION DE 1989

L'enquête budget-consommation mexicaine de 1983-1984 comportait un questionnaire annexe sur le compte d'exploitation des entreprises individuelles. L'objectif originel était de fournir une aide aux entrepreneurs individuels dans la mesure de leurs revenus. A chaque fois qu'un membre d'un ménage de l'échantillon se déclarait entrepreneur individuel (c'est à dire qu'il avait travaillé au moins une heure dans la semaine de référence et qu'il se déclarait indépendant), on lui appliquait le formulaire pour établir son compte d'exploitation. L'enquêteur remplissait autant de formulaires que l'individu déclarait d'activités. Pour l'enquête de 1989, nous avons décidé de refomuler ce compte d'exploitation afin de le rendre compatible avec les besoins de la comptabilité nationale, et d'en faire une exploitation systématique. Par ce biais, on obtient un échantillon représentatif, à l'échelle nationale, des unités du secteur informel. Le questionnaire distingue deux type de questionnaire, suivant que l'établissement est de type agricole ou non. Nous reproduisons ci-après le questionnaire pour les établissement non agricoles.

Nom du propriétaire

Code

1.- Quel est le nom de votre établissement?

2.- Votre établissement est: (cocher)

☐ Industriel ☐ commercial ☐ SERVICE

☐ prest. de service ☐ sous-traitance

3.- Où réalisez-vous vos activités? (ne cochez qu'une option)

- ☐ A votre domicile, sans installations spécifiques
- ☐ A votre domicile, avec des installations spécifiques
- ☐ Comme ambulant dans la rue ☐
- ☐ Postes fixes dans la rue
- ☐ Dans un local spécifique
- ☐ Au domicile de vos clients

4.- Combien de personnes sont employés dans votre établissement? (en dehors de vous même)

5.- A combien de personnes payez-vous une rétribution?

6.- Combien de personnes ne sont pas rémunérées?

7.- Quel est le rythme de production de votre établissement?

INTENSITE	Jan.	Fev.	Mar.	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Aou.	Sep.	Oct.	Nov.	Dec.
HAUTE												
MOYENNE												
BASSE												
PAS DE TRAVAIL												

OBSERVATIONS:

8.- Au cours de mois passé, pour réaliser votre activité:

Combien avez-vous dépensé en:	Estimation est/ dépenses annuelles
Loyer terrains, bâtiments, locaux (en part proportionnelle)	
Eau (en part proportionnelle)	
Electricité (en part proportionnelle)	
Fonciel (en part proportionnelle)	
Gaz (en part proportionnelle)	
Téléphone (en part proportionnelle)	
Transports	
Impôts	
Salaires	
Cotisation patronale aux organismes de sécurité sociale	
Paiements à des tiers pour service de sous-traitance	
Réparation et entretien de véhicules	
Réparation et entretien de machines, mobilier et équipement	
Combustibles, essence et lubrifiants	
Achat de pièces de rechange	
Achat de petit outillage et d'ustensiles	
Achat de matières premières	
Achat de marchandises ou d'articles pour la vente	
Emballage	
Achat de machines et équipement	
Achat de mobilier	
Achat de matériels divers (spécifier)	
Autres dépenses (spécifier)	
DEPENSES TOTALES	

9.- Combien avez-vous reçu pour les articles que vous avez produits, vendus, sous-traité ou pour les services que vous avez réalisés?

L'enquêteur réalisera l'opération suivante:

. Moins les dépenses totales

. Egal au revenu net mensuel

10.- Estimez vos revenus ou décaissements nets obtenus ou pour les cinq mois précédents au mois passé

MOIS	

ANNEXE V

IMPORTANCE DE LA POPULATION ACTIVE EMPLOYEE DANS LE SECTEUR INFORMEL AU NIVEAU NATIONAL

Notre travail sur la population active et le secteur informel s'est centré sur le bassin d'emploi de la ville de Mexico. Ce choix résulte essentiellement d'un problème de volume d'informations à traiter. Cependant nous présentons ici une décomposition de la population active occupée entre secteur informel (le SNE) et les autres secteurs, au niveau national. Ce résultat provient de l'enquête nationale d'emploi réalissée au troisième trimestre 1988. Celle-ci a été effectué à la demande du ministère du travail et c'est appuyer sur l'ENEU. A l'échantillon représentatif de l'ENEU pour les 16 villes qu'elle couvre ont été juxtaposés deux autres échantillons. Un premier couvre les zones dites de basse densité (moins de 100 000 habitants au recensement de 1980; ENER: enquête nationale sur l'emploi rural) et le second est le complément, c'est à dire, les zones de haute densité non prises en compte par l'ENEU (Complément Urbain). Si les chiffres absolus ne sont pas fiables étant donné les problèmes rencontrés lors du dernier recensement de population, les distributions nous donnent une mesure correcte de l'importance relative de l'emploi informel au Mexique. On note qu'au niveau national 34.3% de la population active travaille dans le SNE. Celui-ci est deux fois plus présent dans les zones rurales (48.5% d'actifs informels) que dans les zones urbaines (24.7%).

POPULATION ACTIVE OCCUPEE DANS LE SECTEUR INFORMEL EN FONCTION DE LA POSITION DANS L'EMPLOI
(en milliers)

	NATIONAL			HAUTE DENSITE			BASSE DENSITE		
	TOTAL	INFORMEL	%	TOTAL	INFORMEL	%	TOTAL	INFORMEL	%
PATRON	822.2	381.4	46.4	593.7	154.5	26.0	228.5	226.9	99.3
SOUS TRAITANT	76.6	70.1	91.6	23.8	21.6	90.7	52.7	48.5	92.1
COMPTE PROPRE	4800.8	4086.7	85.1	2232.0	1524.4	68.3	2568.8	2562.2	99.7
COOPERATIV.	56.9	0	0	15.6	0	0	41.3	0	0
SALARIE AU TEMPS	13171.0	2149.7	16.3	9030.9	1142.6	12.7	4140.1	1007.1	24.3
SALARIE A LA PIECE	1776.0	534.8	30.1	832.4	192.4	23.1	943.6	342.4	36.6
APPRENTI	38.6	14.3	37.0	19.4	4.9	25.0	19.2	9.4	49.0
AIDE FAMILIAL	2066.2	627.4	30.4	711.1	283.6	39.9	1355.2	343.8	25.4
AUTRE	114.3	4.4	3.8	5.3	0	0	109.0	4.4	4.0
TOTAL	22922.7	7868.6	34.3	13464.2	3324.1	24.7	9458.5	4544.7	48.1

ANNEXE VI

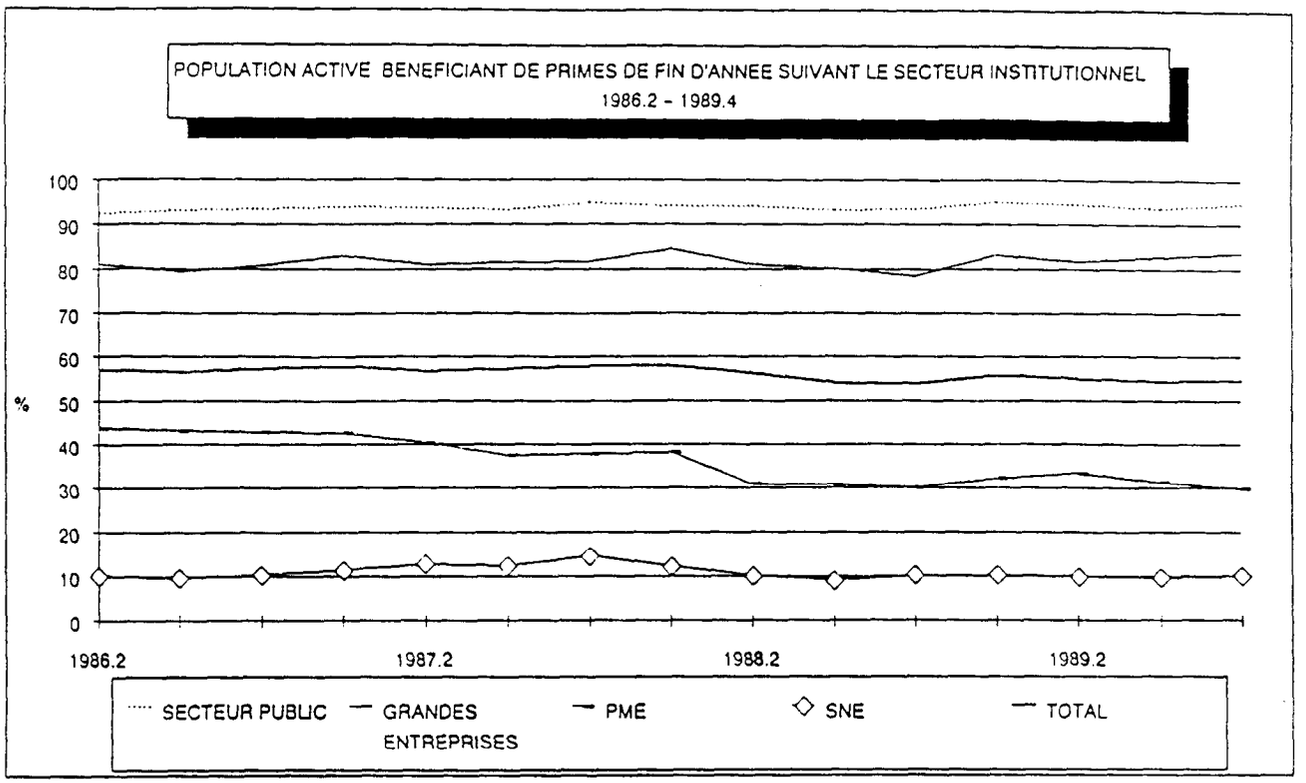
LA BAISSE DE LA COUVERTURE SOCIALE A MEXICO 1986.2 - 1989.4

Nous présentons ci-dessous 6 graphiques montrant la baisse du taux de couverture de la population active (en %) pour la zone métropolitaine de la ville de Mexico entre le second trimestre 1986 et le dernier trimestre 1989, par secteur institutionnel. Les 6 types de prestations que nous livre l'enquête-emploi et que nous avons utilisés sont dans l'ordre:

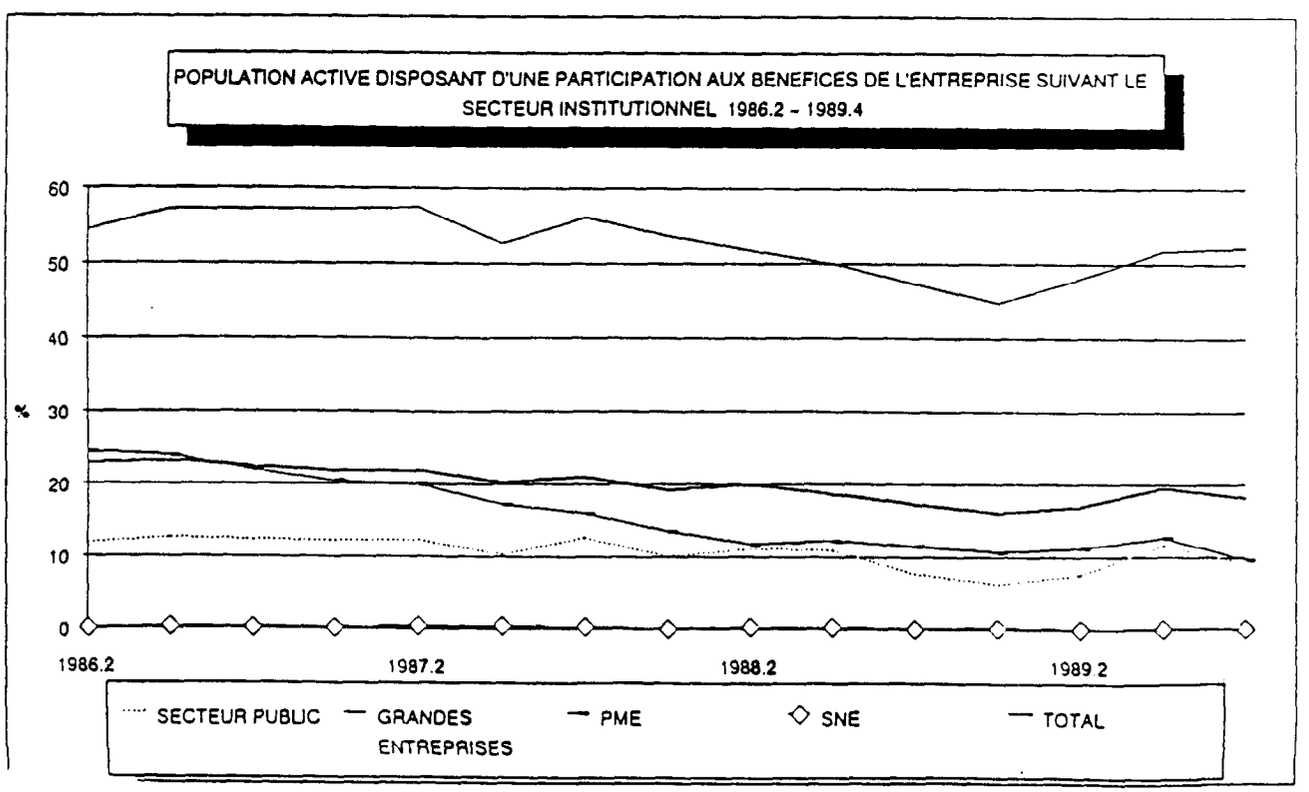
- les primes de fin d'année (graphique 1);
- la participation aux bénéfices (graphique 2);
- les congés payés (graphique 3);
- le crédit-logement (graphique 4);
- la sécurité sociale (définie comme l'affiliation à l'IMSS et/ou à l'ISSSTE; graphique 5);
- la sécurité sociale (définie comme l'affiliation à l'IMSS et/ou à l'ISSSTE et/ou à un service de santé particulier; graphique 6);

Comme on peut le noter, c'est surtout le secteur des PME qui a souffert le plus du recul du taux d'affiliation.

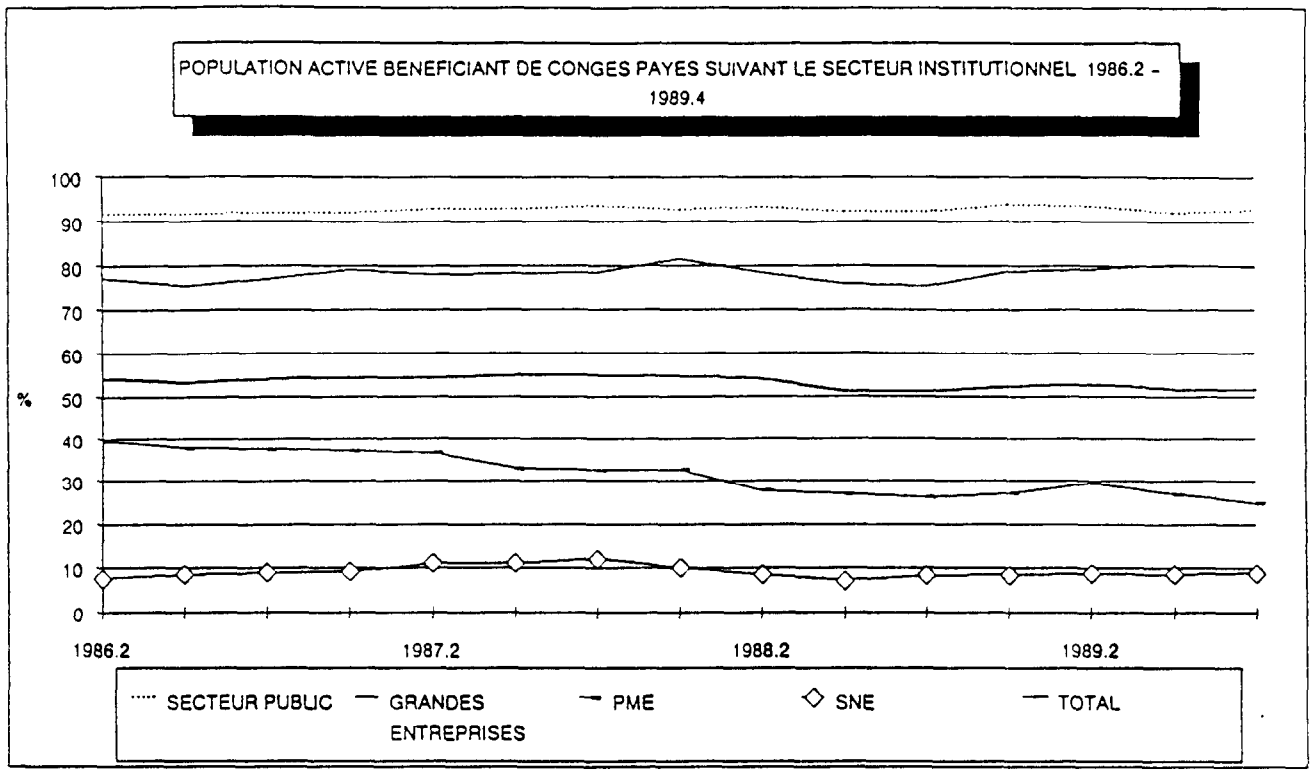
GRAPHIQUE 1



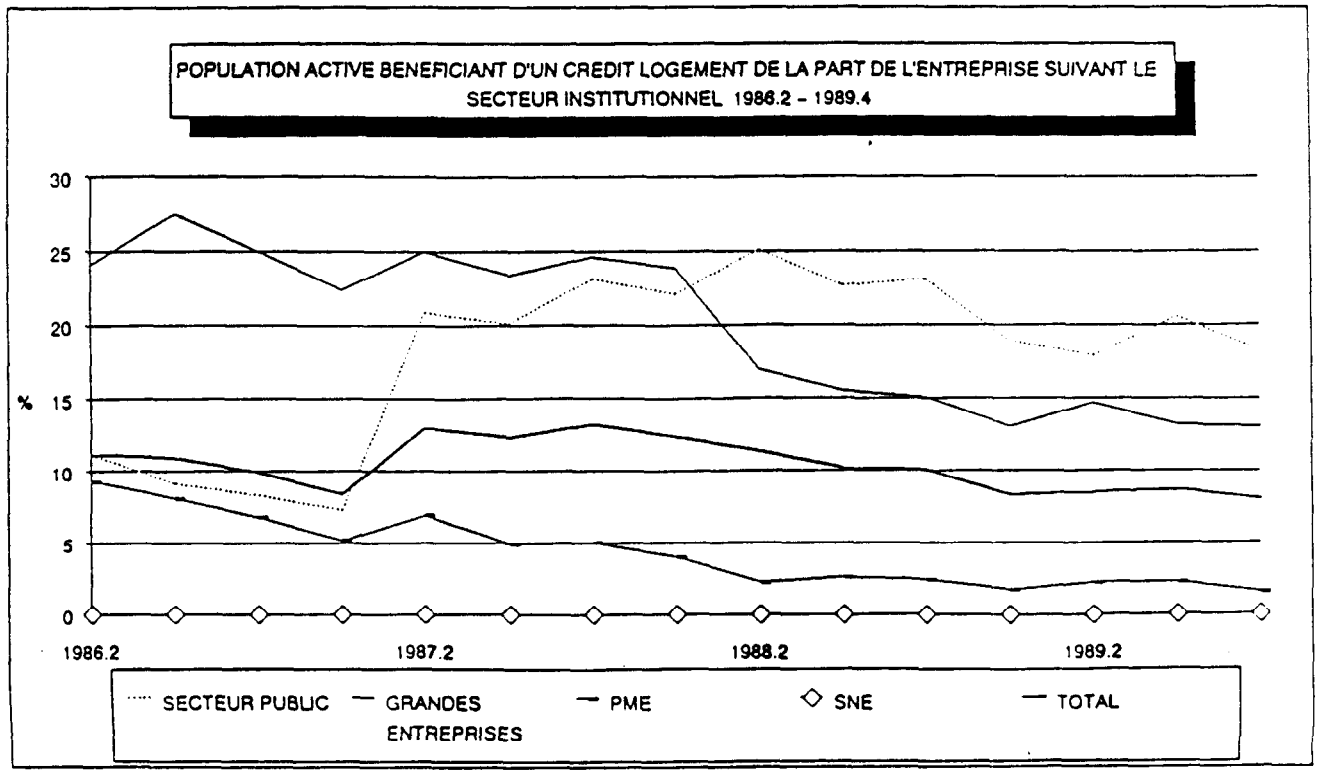
GRAPHIQUE 2



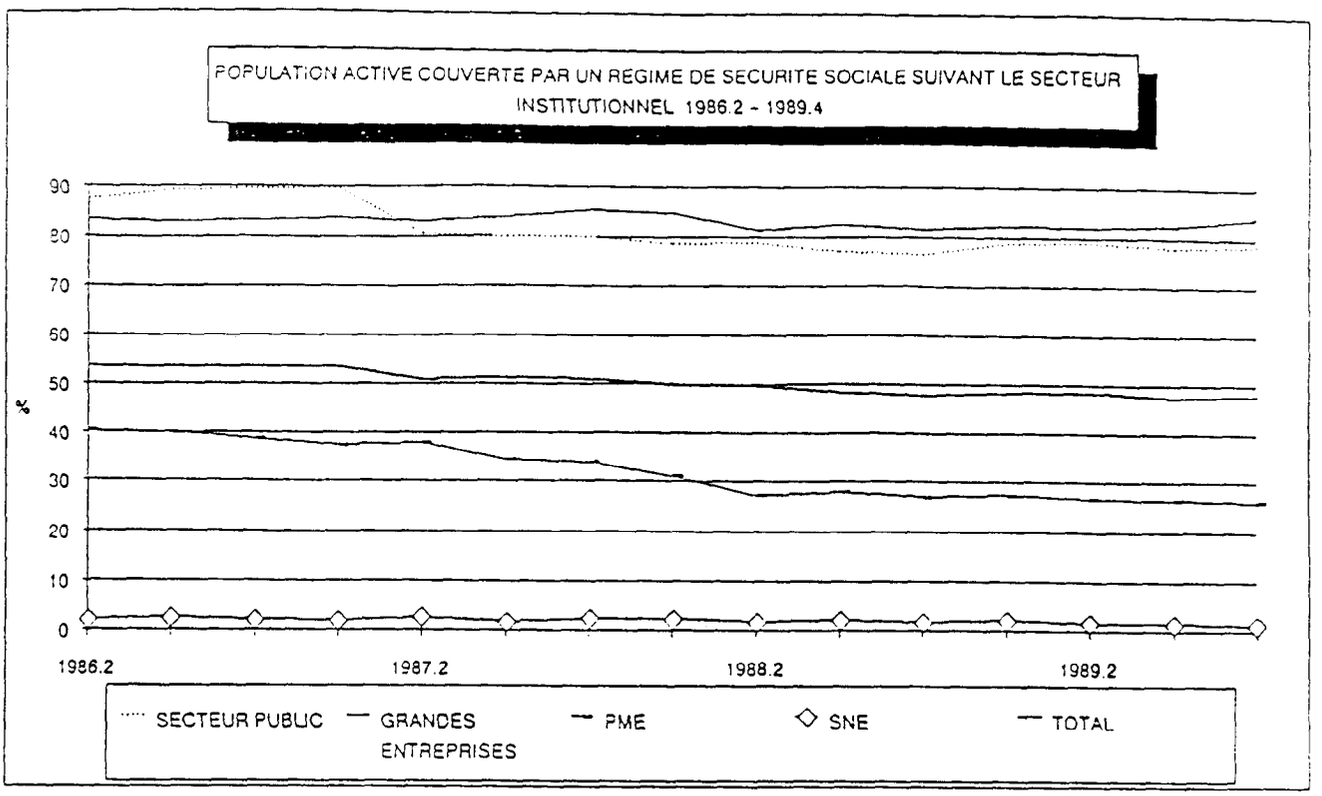
GRAPHIQUE 3



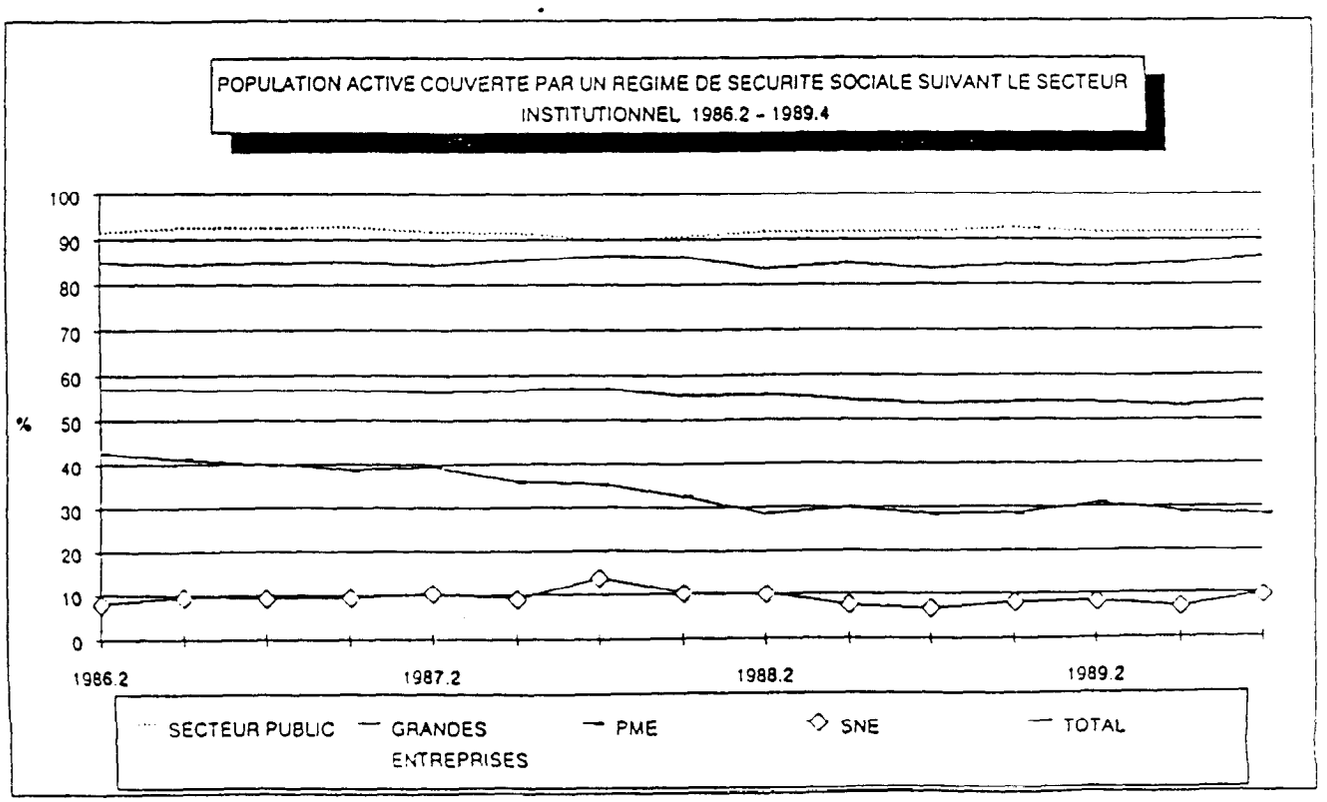
GRAPHIQUE 4



GRAPHIQUE 5



GRAPHIQUE 6



ANNEXE VII

ESTIMATION DES EFFETS D'ORIGINE SOCIALE SUR LES PRESTATIONS ET LE REVENU A PARTIR DE MODELE LOGIT ET TOBIT GENERALISE

I.- EFFET D'ORIGINE SUR LES PRESTATIONS

Nous avons estimé un certain nombre de modèles de type logit pour mesurer, toutes choses égales par ailleurs, l'effet propre de l'origine sectorielle du chef de ménage (secteurs institutionnel) sur la probabilité de bénéficier de tels ou tel type de prestations.

Comme on peut le voir sur le tableau, l'effet propre d'origine sociale n'est pas complètement effacé. Les jeunes dont le chef de ménage travaille dans le secteur informel ont une probabilité plus faible, toutes choses égales d'ailleurs, de jouir de prestations. Mais une partie de cette hérédité s'est tranformée en effet de struture, que reflète les effets propres des autres facteurs (les jeunes de père informel sont moins nombreux à intégrer le secteur public où les grandes entreprises, secteurs les mieux couverts).

Parmi les autres facteurs, le secteur institutionnel joue un rôle prépondérant dans la probabilité d'être couvert. Si ce résultat est naturel dans le cas de l'affiliation à la sécurité sociale, puisque, par définition, un salarié du SNE ne peut pas relever d'un organisme de sécurité sociale, il n'en est pas de même pour les primes et les congés payés. Il apparaît clairement que le SNE est un secteur qui ne protège pas ses salariés, mêmle de manière informelle.

ESTIMATION DES PROBABILITES DE BENEFICIER DE LA SECURITE SOCIALE, DE PRIMES OU DES CONGES PAYES POUR LES SALARIES QUI SE SONT DECLARES COMME FILS OU FILLE DU CHEF DE MENAGE

	SECURITE SOCIALE	PRIMES	CONGES PAYES
SECTEUR DU CHEF			
-Public	-0.1 (0.4)	+0.4 (2.2)	+0.4 (2.3)
-Grand.Ent	+0.6 (3.2)	+0.6 (3.4)	+0.7 (4.0)
-PME	+0.2 (1.4)	+0.3 (2.4)	+0.4 (2.5)
-SNE	0	0	0
SECTEUR INSTITUTIO.			
-Public	+4.6 (6.2)	+3.4 (9.0)	+4.3 (8.5)
-Grand.Ent	+5.5 (7.6)	+2.9 (8.2)	+3.5 (7.3)
-PME	+3.6 (4.9)	+1.6 (4.7)	+2.2 (4.7)
-SNE	0	0	0
STATUT			
-A la pièce	-2.4 (6.9)	-1.7 (5.8)	-1.6 (5.1)
-Au temps	0	0	0
PROFESSION			
-Cadre sup.	+0.5 (2.1)	+0.8 (3.1)	+0.7 (2.9)
-Cadre moy.	+0.7 (3.1)	+0.5 (2.5)	+0.3 (1.6)
-Ouvriers	+0.3 (2.1)	+0.2 (1.2)	+0.1 (0.5)
-Employés	0	0	0
AGE			
-+de25 ans	+1.5 (7.6)	+1.6 (7.9)	+1.6 (7.9)
-23-25 ans	+1.1 (5.4)	+1.0 (5.5)	+1.3 (6.4)
-19-22 ans	+1.1 (6.2)	+0.7 (4.5)	+0.8 (4.3)
-12-18 ans	0	0	0
HEURES			
->60	+0.9 (1.8)	+0.9 (2.0)	+0.7 (1.4)
-49-60	+2.0 (4.6)	+1.9 (4.6)	+1.9 (4.4)
-40-48	+2.2 (5.3)	+2.2 (5.6)	+2.0 (4.9)
-35-39	+2.0 (4.5)	+2.1 (4.8)	+1.6 (3.6)
-20-34	+1.6 (3.7)	+1.4 (3.4)	+1.2 (2.7)
-< 20	0	0	0
CONSTANTE	-7.4 (8.7)	0	0
N	1062	1079	1007
2*Logvrais	-1734.3	-1778.1	-1764.7

Source: ENEU3-4.87, Mexico. On estime la probabilité de bénéficier d'une des trois prestations ci-dessus mentionnées (l'affiliation à la sécurité sociale est la réunion de l'affiliation à l'IMSS et à l'ISSSTE). Les autres prestations saisies par l'enquête n'ont pu être utilisées par l'estimation pour des problèmes statistiques (matrices des dérivées secondes non inversible). Les chiffres en parenthèses correspondent aux t de Student (en valeur absolue). 0: modalité de référence. N: nombre d'individus qui jouissent de la prestation en question. Echantillon total =1985 individus. Les deux échantillons du troisième et du dernier trimestre 1987 ont été agrégés (en supprimant les doubles comptes) pour accroitre la taille totale.

II.- LA PRISE EN COMPTE DU BIAIS DE SELECTIVITE DANS L'ESTIMATION DES FONCTIONS DE REVENU DES JEUNES

L'estimation des fonctions de salaire présentées dans le chapitre III-2 par les méthodes d'analyse de la variance traditionnelles (méthode des moindres carrés ordinaires) sont biaisées. Le biais d'estimation provient du problème d'autosélection des individus (encore appelé "**biais de sélectivité**"). En effet, nous n'observons un revenu positif des jeunes que sur la population de ceux qui travaillent. Or pour garder la propriété de représentativité de l'échantillon, il faut aussi prendre en compte l'ensemble de ceux qui ne travaillent et qui par, conséquent, on un revenu nul. En effet, il existe de nombreux facteurs communs jouant un rôle à la fois sur le taux d'activité et sur le niveau de salaire (âge, sexe, etc.).

Le modèle adéquat pour estimer des fonctions de revenu sur l'ensemble des individus (et plus seulement sur les seuls actifs) est le modèle tobit généralisé que l'on peut formuler de la manière suivante (1):

$$S_i = \begin{cases} S_i^* & \text{si } ACT_i = 1 \\ 0 & \text{sinon} \end{cases}$$

avec S_i^* = le revenu observé pour l'individu i

ACT_i=1 si l'individu i est actif.

---

1) Il est aussi possible de modéliser ce problème à partir de variables latentes (en l'occurrence ici, le salaire de réservation). Le modèle devient alors:

$$S_i = \begin{cases} S_i^* & si\ S_i^* >= S_i^{**} \\ 0 & si\ S_i^* < S_i^{**} \end{cases}$$

avec S_i: le salaire observé pour l'individu i, S_i^*: le salaire offert à l'individu i, S_i^{**}: le salaire désiré (salaire de réserrvation del'individu i. Pour plus de précision voir GOURIEROUX C., "Econométrie des variables qualitatives", Economica, Paris, 1984, pp.219-232.

La méthode d'estimation que nous avons employée s'effectue en deux étapes. On commence par estimer la probabilité de travailler par un modèle probit. Puis on effectue une analyse de la variance du log du revenu sur l'ensemble des jeunes actifs en fonction des variables explicatives et du ratio de Mills. Cette méthode, si elle permet d'obtenir des estimateurs sans biais, elle ne produit d'estimateurs efficaces.

Malheureusement, cette méthode oblige à ne prendre en compte que les facteurs explicatifs disponibles pour l'ensemble de l'échantillon, c'est à dire pour l'ensemble des jeunes, qu'ils soient actifs ou inactifs. En particulier, on doit donc renoncer à introduire des variables particulièrement importantes pour la détermination des revenus comme le secteur institutionnel, la branche d'activité, etc. Finalement, si cette procédure permet de corriger le biais d'autosélection, elle appauvrit considérablement l'analyse des facteurs de disparité de revenus.

ESTIMATION D'UN MODELE TOBIT GENERALISE DU REVENU DES JEUNES ACTIFS

(estimation du log. du revenu)

	PROBIT (taux d'activité)	FONCTIONS DE REVENUS
SECTEUR DU CHEF		
-Public	-0.3 (5.3)	+0.05 (1.3)
-Grand.Ent	-0.2 (3.7)	+0.17 (4.3)
-PME	+0.02 (0.2)	+0.07 (2.1)
-SNE	0	0
REVENU DU CHEF		
< Sal. min	-0.1 (1.0)	-0.11 (1.6)
1-2 Salmin	-0.2 (1.7)	+0.05 (0.6)
2-3 Salmin	-0.2 (2.2)	+0.06 (0.8)
+ 3 Salmin	0	0
SCOLARITE DU PERE		
analphabète	+0.3 (3.5)	+0.02 (0.3)
primaire	+0.2 (3.0)	-0.01 (0.5)
secondaire	+0.03 (0.1)	+0.11 (1.4)
université.	0	0
SEXE		
-femme	-0.5 (16.4)	-0.03 (1.3)
-homme	0	0
AGE		
-+de25 ans	+1.3 (22.1)	+0.55 (14)
-23-25 ans	+0.7 (7.4)	+0.19 (5.8)
-19-22 ans	+0.4 (3.2)	+0.11 (2.9)
-12-18 ans	0	0
SCOLARITE		
primaire	-0.3 (3.5)	-0.51 (11)
1er cycle	+0.1 (1.1)	-0.26 (4.4)
2eme cycle	+0.1 (0.4)	-0.20 (2.9)
université	0	0
CONSTANTE	0.9 (8.1)	12.1 (124)
RATIO DE MILLS		-0.04 (2.0)

INDEX DES TABLEAUX

CHAPITRE I-1

CHAPITRE I-2

CHAPITRE I-3

CHAPITRE I-4

CHAPITRE II-1

CHAPITRE II-2

CHAPITRE II-3

CHAPITRE II-4

INTRODUCTION DE LA TROSIEME PARTIE

CHAPITRE III-1

CHAPITRE III-2

CHAPITRE III-3

CHAPITRE III-4

CHAPITRE III-5

INDEX DES GRAPHIQUES

CHAPITRE I-1

CHAPITRE I-3

CHAPITRE II-1

CHAPITRE II-2

CHAPITRE II-3

CHAPITRE II-4

CHAPITRE III-1

CHAPITRE III-2

CHAPITRE III-3

TABLE DES MATIERES

DEUX OU TROIS CHOSES QUE JE SAIS DE LUI

LE SECTEUR INFORMEL MEXICAIN

CHAPITRE I-1.

CHAPITRE I-2

CHAPITRE I-3

CHAPITRE I-4

DEUXIEME PARTIE : SECTEUR INFORMEL STRUCTURE DU MARCHE DU TRAVAIL ET DYNAMIQUE D'AJUSTEMENT 222

CHAPITRE II-1

CHAPITRE II-2

CHAPITRE II-3

CHAPITRE II-4

TROISIEME PARTIE : LES INTER-RELATIONS ENTRE LE SECTEUR INFORMEL ET LES AUTRES SECTEURS PRODUCTIFS

CHAPITRE III-1

CHAPITRE III-2

CHAPITRE III-3

CHAPITRE III-4

CHAPITRE III-5

BIBLIOGRAPHIE

ACHARYA S.,"**The Underground Economy in the United States: Comment on Tanzi**", *International Monetary Fund Staff Papers*, vol.31, Washington, Dec. 1984, pp.742-746.

AGLIETTA M., BRENDER, A.,"**Les métamorphoses de la société salariale. La France en projet**", Calman-Lévy, Paris, 1984, 274p.

AKERLOF G., YELLEN J.,"**Efficiency wage models of the labor market**", Academic Press, Orlando, 1986.

ALBA H.F., "**La población de México**", El Colegio de México, Mexico, 1976.

ALONSO J.,"**La maquila industrial domiciliaria en la metropolí mexicana**", *Estudios Sociológicos*, "La sociedad subterránea", El Colegio de México, vol.VI., n°18, Mexico, sept-dec 1988, pp.517-534.

ARCHAMBAULT E., GREFFE X., "**Les économies non officielles**", La Découverte, Paris, 1984.

ARIAS P.,"**El empleo a domicilio en el medio rural**", *Estudios Sociológicos*, "La sociedad subterránea", El Colegio de México, vol.VI., n°18, Mexico, sept-dec 1988, pp.535-552

AUGERAUD P., "**Exploitation de l'enquête secteur informel niger 1987/1988 pour la comptabilité nationale**", *STATECO* n°65, INSEE, Paris, mars 1991.

AYALA U.,"**Hogares, participación laboral e ingresos", in "El problema laboral colombiano**", Informes de la misión CHENERY, t.1, Ed. OCAMPO J.A. et RAMIREZ M., Bogotá, nov.1987.

Banque Mondiale, "**Rapport sur le développement dans le monde: la pauvreté**", Oxford University Press, Washington, Juin 1990, 287p.

BARTHELEMY P., "**The macroeconomic Estimates of the Hidden Economy: a Critical Analysis**" , *Review of Income and Wealth*, series 34, n°2, june 1988, pp.183-209.

BARTRA R., "**La jaula de la melancolía. Identidad y metamorfosis del mexicano**" Ed. Grijalbo, Mexico, 1987, 271p.

BAUDELOT C., ESTABLET R., "**Le niveau monte: réfutation d'une vieille idée concernant la prétendue décadence de nos écoles**", Seuil, Paris, 1989.

BAYART J.F., "**L'Etat en Afrique**", Fayart, Paris, 1990.

BECKER G.,"**The economic approach of human behavior**", Univ. of Chicago Press, Chicago, London, 1974, 374p.

BENTON L., PORTES A., "**Industrial development and labor absorption: A Reinterpretation**", *Population and Development Review*, vol.10, n°4, dec.1984, pp.589-612.

BLADES D., "**The Hidden Economy and the National Accounts**", in *Occasional Studies*, OCDE, Paris, 1982.

BLUNDELL R., LAISNEY Fr., "**A labor supply model for married women in France: taxation, hours constraints and job seekers**" *Annales d'économie et de statistiques* n°11, INSEE, Paris, 1988, pp.41-72.

BOLTVINIK J., HERNANDEZ LAOS E., "**Origen de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Un análisis preliminar**", in CORDERA R., "Desarrollo y crisis de la economía mexicana", Fondo de Cultura económica, Mexico, 1981.

BORTZ L.J., "**Los salarios industriales en la ciudad de México. 1139-1975**", FCE, Mexico, 1988, 412 p.

BOUDON R.,"**L'idéologie: à l'origine des idées reçues**" Fayard, Paris, 1986, 330p.

BOURGUIGNON F., "**The role of education in the urban labour market during the process of development: the case of Colombia**", miméo, ENS Paris, 1979.

BOURGUIGNON F.,"**The labour market in Colombia. An overview of its evolution over the past three decades**" World Bank, 1986, 55p.

BOURGUIGNON F., BRANSON W.H., de MELO J., sous la direction de Ch. MORRISSON, "**Macroeconomic Adjustment and Income Distribution. A macro-micro Simulation Model**", *Document Technique* n°1, OCDE, 1989, 45p.

BOUTEILLER, SYLVESTRE, "**Structures industrielles , marché du travail et différences de salaire. Le cas de la France et de l'Allemagne**", *Annales de l'INSEE* n°16-17, Paris, 1974.

BOYER R.,"**La théorie de la régulation: une analyse critique**", Agalma, La Découverte, Paris, 1987, 142p.

BOYER R.(Sous la direction de),"**La flexibilité du travail en Europe**", La Découverte, Paris, 1987, 331p.

BRIAND J.P., CHAPOULIE J.M., PERETZ H.,"**Les conditions institutionnelles de la scolarisation secondaire des garçons entre 1920 et 1940**", *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine*, Paris, 1979.

CAGAN P., "**The Demand for Curency Relative to Total Money Supply**", *Ocasional Paper*, NBER, New York, 1958.

CANACO, "**Economía informal: el comercio ambulante en la Ciudad de México**", Seconde édition actualisée, dec.1988, 63p.

CARTAYA F.V.,"**El confuso mundo del sector informal**", *Nueva Sociedad*, n°90, Caracas, juillet-août 1987, pp.76-88.

CASAR M.A., MARQUEZ C.,"**La política de salarios mínimos legales: 1934-1982**" *Economía Mexicana*, CIDE, 1985, pp.221-259.

CASSONI E.A., "**El mercado laboral en México: los años de crisis**", miméo, Mexico, déc.1989, 43p.

CASTELLS M.,PORTES A.,"**World Underneath: The Origins, Dynamics, and Efects of the Informal Economy**", texte présenté à la Conference on the Informal Economy, Harper's Ferry, West Virginia, Oct. 1986.

CEPAL, "**El desarrollo de la pequeña y mediana empresa en el sistema industrial: el caso italiano.**", *Cuadernos de la CEPAL*, n°57, Santiago de Chile, 1988, 112p.

CEPAL, "**Balance preliminar de la economía latinoamericana. 1988**", Document d'information, Santiago, 20 décembre 1988, 49p..

CEPAL,"**Transformación productiva con equidad**", Santiago, 1990, 185p.

CERC, "**Les français et leurs revenus. Le tournant des années 80**", La Découverte-Documentation française, Paris, 1989.

CEESP, "**La economía subterranea en México**", Ed.Diana, Mexico, 1986, 115p.

CHARMES J.,"**L'évaluation du secteur non structuré. Méthodes-Analyses-Résultats. L'exemple de la Tunisie**", Note de travail AMIRA, n°37, Paris, sept.1982, 210p.

CHARMES J.,"**Le secteur non structuré dans les comptes nationaux. L'expérience de la Tunisie**", *STATECO*, n°31, INSEE, Paris, dec.1982, pp..93-114.

CHARMES J., KAMOUN A., "**Emploi et sous emploi dans le secteur non structuré des pays en développement. Concepts et méthodes d'observation.**" *Bulletin de l'Institut International de Statistique*, LI, Amsterdam, 1985.

CHARMES J., "**Emploi et revenus dans le secteur non structuré des pays du Maghreb et du Mackrek**", Conférence sur le secteur informel au moyen orient, Social Science Research Counsil, RFA, 1986, 29p.

CHARMES J., "**La dynamique du secteur informel et son impact sur le marché du travail en ville**", Congrès Africain de Population, Dakar, Sénégal, 7-12 nov. 1988, 15p.

CHARMES J.,"**Débat actuel sur le secteur informel**", *Tiers-Monde*, t.XXVIII, n°112, Oct-Dec 1987.

CHARMES J.,"**Pluri-activité des salariés et pluri-activité des agriculteurs. Deux exemples de mesure et d'estimation: Italie et Burkina Faso.**", présenté au colloque "Espace et travail clandestin", Poitiers, avril 1990, 16p.

CHAYANOV A.V.,"**La organización de la unidad campesina**", Ed. Nueva Visión, Buenos Aires, 1974.

CHENERY H., SRINIVASAN T.N. (eds.), "**Handbook of Development Economics**", North Holland, tomes 1 et 2, Amsterdam, New York, Oxford, Tokyo, 1988-1989, 1773p.

CHISWICK C., "**On estimating earnings functions for LDC's**", *Journal of Development Economics* 3,n°3,1976,pp.67-78.

CIDE, "**MODEM**", *Economía mexicana*, Mexico, 1984, 96p.

COLE J.H. , "**Sobre-estimando la economía informal: comentarios sobre la metodología del ILD**", miméo, Universidad F.MARROQUIN, Guatemala, 1987.

CONAPO, "**Características principales de la migración en las grandes ciudades del país. Resultados preliminares en la Encuesta Nacional de Migración en areas urbanas (ENMAU)**", Mexico, 1987, 313p.

CORBO V. STELCNER M., "**Earnings determination and labour markets, Gran Santiago, Chile**", *Journal of Development Economics*, n°12, 1983, pp 251-266.

CORTES F., "**La informalidad del sector informal extralegal**", miméo, FLACSO, Mexico, 1989, 39p.

CORTES F., RUBALCAVA R.M., "**Equidad vía reducción. La distribución del ingreso en México (1977-1984).**", miméo, La Jolla, Etats-Unis, juin 1990, 89p. + annexes.

COUTROT T., "**Système d'emploi urbain et informalité au Brésil**", miméo, présentation au colloque du GREITD-CREPPRA-ERSI, Amiens, 7-8 décembre 1990, 27 p.+ annexes.

DAVILA C.E., "**Los niveles de ingreso de los asalariados en 1976**", miméo, INEGI, séminaire ITAM-COLMEX, Mexico, 1985, 37p.+annexes.

DAVILA C.E., "**Tasas de retorno de la escolaridad y la experiencia para los trabajadores asalariados en 1976**", miméo, INEGI, Mexico, 1985, 20p.+annexes.

DEAGLIO M.,"**Economia sommersa ed analisi economica**", Giappichelli, Turin, 1985.

DECOSTER R., "**Vers un renouveau de la comptabilité nationale: les MACS (Matrices de comptabilité sociale)**", *STATECO* n°31, INSEE, Paris, sept.1982, pp.63-92.

DEPARDIEU D., PAYEN J.F.,"**Utilisation d'un modèle linéaire sur les données de l'enquête structure des salaires 1978**", *EUROSTAT*, n°spécial, 1984, pp.119-138.

DEPARDIEU D., "**Où chercher les disparités de salaire?**" *Economie et Statistique* n°130, INSEE, Paris, fev. 1981, pp.45-61.

Dirección de Empleo UCECA, Proyecto de Planificación y Políticas de Empleo, PNUD/OIT, "**Características de la ocupación informal urbana**", *Serie Estudios* n°2, Mexico, 1983, 196p.

DUMONT L. "**Homo hierarchicus. Le système des castes et ses implications.**", TEL, Gallimard, Paris, 1966,444p.

DUMONT L., "**Homo aequalis. Genèse et épanouissement de l'idéologie économique**", Gallimard,Paris, 1977, 270p.

DURAND M. "**La tourmente mexicaine: révolution, miracle et crise**", La Brèche,Paris, 1987, 198p.

DURAND M., "**Dette extérieure et régime d'accumulation**", *Problème d'Amérique Latine* n°88, 2ème trimestre 1988, pp25-43.

DURAND M.H.,"**Caractéristiques du chômage à Mexico**", miméo, 1989.

EBOUE C.M.,"**Epargne informelle et développement économique en Afrique**", *Mondes en développement*, n°62-63, t.16, 1988, pp.35-64.

ELIAS N., "**La société des moeurs**", col. Pluriel, Hachette, Paris.

ESCOBAR L.A., de la ROCHA M.G., "**Microindústria, informalidad y crisis en Guadalajara, 1982-1987**", *Estudios Sociológicos*,"La sociedad subterranea", Colegio de México, vol.VI, n°18, Mexico, sept-dec 1988, pp.553-582.

ESPARZA J., "**Perspectivas y conclusiones sobre el sector industrial**", *Industria*, vol.1, n°7, Mexico, janv.1989, pp.11-32.

ESPINOZA V.,"**Familia y Economías Informales en Comunidades Urbanas de Chile**", *SUR*, Centro de Estudios Sociales y Educación, Santiago, 1989, 23p.

FEIGE,E.L. "**How big is the Irregular Economy?**", *Challenge*, Nov-Dec 1979.

FEIGE E.L., "**Defining and Estimating Underground Economies: The New Institutional Economics Approach**", *World Development*, Vol.18, n°7, Great Britain, 1990, pp.989-1002.

FIELDS G.S.,"**Rural-Urban Migration, Urban Unemployement and Underemployment, and Job Search Activities in LDCs**", *Journal of Development Economics*, Juin 1976.

FIELDS G.,"**On-the-Job Search in a Labor Market Model: Ex Ante Choises and Ex Post Outcomes.**", miméo, Cornell University, 1987.

FIELDS G.,"**Urban labor market modeling and the informal sector**" Seminar on The Informal Sector Revisited, OECD, sept.1988.

FOURQUET F.,"**Les comptes de la puissance. Histoire de la comptabilité nationale et du plan**", Encres, ed. recherches, Paris, 1980.

FRESNEDA O., "**Proyecto de elaboración de clasificación socio-ocupacional para Colombia**", miméo, DANE, Bogotá, 1988.

FREY B.S., WECK H., "**The Hidden Economy as an 'Unobserved variable'**", *European Economic Review*, vol.26, n°1-2, Oct-Nov 1984.

GARAVITO R.A., "**Homogeneisación salarial, retos y respestuas sindicales**", *Análisis económicas*, vol.VI, n°10, janv-juin 1987

GARCIA ALBA P., SERRA PUCHE J., "**Causas y efectos de la crisis económica en México**", Colegio de México, Mexico, 1984.

GARCIA B., MUÑOZ H., de OLIVEIRA O, "**Hogares y trabajadores en la ciudad de México**", Colegio de México, UNAM, Mexico, 1982, 202p.

GARCIA B.,"**Desarrollo económico y absorción de fuerza de trabajo en México. 1950-1980.**", El Colegio de México, Mexico, 1988, 212 p.

GARCIA N.E., TOKMAN V.,"**Acumulación, empleo y crisis**" *investigación sobre empleo* n°25, PREALC, Santiago, 1985.

GINER de los RIOS F.,"**Very Small Industrial Enterprises in Mexico: Stagnation, Disappearence and Growth. (A Typology of Producer)**", Thèse de doctorat présentée à l'université de Sussex, 1987, 187p.

GLAUDE M, "**Ancienneté, expérience et théorie dualiste du marché du travail**", *Economie Appliquée*, Paris, 1986.

GREGORY P., "**The myth of market failure. Employment and labor market in Mexico.**" A World Bank Research Publication, John Hopkins University Press, Baltimore and London, 1986, 299p.

GUERGUIL M., "**Some thoughts on the definition of the informal sector**", *CEPAL Review* n°35, 1988.

GUTIERREZ G.E., "**La crisis del estado del bienestar**", siglo XXI, Mexico, 1988.

GUTIERREZ G. E., "**La crisis laboral y la flexibilidad del trabajo en México, 1980-1988**" *Documentos y materiales de estudios*, Fundación Friedrich Ebert, Mexico, 1989, 70p.

GUTMANN,P.M., "**The Subterranean Economy**", *Financial Analysts Journal*, Nov-dec 1977.

HARRIS J.R., TODARO M.P.,"**Migration, Unemployment, and Development: A Two Sectors Analysis**", *American Economic Review*, Mars 1970.

HART K., "**Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana**", présenté à la conférence sur "le sous-emploi urbain en Afrique", Institute of Development Studies, University of Sussex, 1971.

HUGON P. (sous la direction de), "**Secteur informel et petite production marchande dans les villes du Tiers Monde**", *Revue Tiers-Monde*, tome XXI, n°82, Paris, avril-juin 1980.

HUSMANNS R., MEHRAN F., "**Viable aproaches for measuring employment in the informal sector of developing countries**", OIT, 47éme Session de l'ISI, Paris 29 août-6 sept.1989.

HUSSON M. "**MINIMEX: un modèle de l'économie mexicaine**", *STATECO* n°58, INSEE, Paris, juin-sept 1989.

HUSSON M., "**La politique économique du gouvernement mexicain**", *Problèmes d'Amérique Latine* n°92, Paris, 2eme trimestre 1989.

HUSSON M., "**Los parámetros de la economía mexicana**", in ANGUIANO A. (coord.), "La modernización de México", UAM-Xochimilco, Mexico, 1990, pp.30-63.

HUSSON M., "**La "maquiladorisation" de l'industrie mexicaine**", miméo, présenté au colloque du GREITD, Amiens, 6-8 décembre 1990, 24p.

HUSSON M., "**La modernisation libérale de l'économie mexicaine**", *Problème d'Amérique Latine* n°101, 3ème trimestre 1991.

Instituto Libertad y Democracia, "**Methodological and Conceptual Framework used by ILD in its Research on Informal Economic Activity**", Lima, 1987, texte présenté à la conférence CIPE-USAID, Washington D.C.

Instituto Libertad y Democracia, "**Estimación de la Magnitud de la Actividad Económica Informal en el Perú**", *Cuadernos Técnicos*, Ed. El Virrey, Lima, Juillet 1989, 59p.

ILDIS-CEPESIU, "**El sector informal urbano en los paises andinos**", Guayaquil-Quito, 1985, 372p.

ILDV, "**The Informal Sector in Venezuela**", texte présenté à la conférence CIPE-USAID, Washington D.C., oct.1987

INEGI, "**Manual del entrevistador**", Encuesta de empleo urbano, DGE, INEGI, Mexico, 1985.

INEGI, "**Las cuentas nacionales de México por sectores institucionales**", miméo, New York, novembre 1989.

INEGI, "**El sector informal en el sistema de cuentas nacionales**", miméo, DCN, Mexico, 1989, 21p.

INEGI, "**Medición del sector informal en México**", document présenté à la Xème conférence inter-américaine de statistique, Aguascalientes, novembre 1990, 49p.

INEGI, "**Encuesta Nacional de Economía Informal**", Aguascalientes, 1990, 54p.

Journal Officiel, "**Ley Federal para el Fomento de la Microindústria**", Diario Oficial de la Federación, 26 janvier 1988.

JATOBA J., "**Etat actuel de la recherche sur le marché du travail en Amérique latine**", *Travail et société*, vol.14, n°4, OIT, Genève, oct.1989, pp.317-354.

KLEIN E., TOKMAN V., "**Sector informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la forma de producir y no viceversa. A propósito del artículo de PORTES y BENTON**", *Estudios Sociológicos*, El Colegio de México, n°16, Mexico, janv-avr 1988.

LAUTIER B., "**Les formes de l'informel**", *Cahiers du GREITD*, série développement, Paris VII, 1986.

LAUTIER B., "**Fixation restreinte dans le salariat, secteur informel et politique d'emploi en Amérique Latine**", *Revue Tiers-Monde*, t.XXVIII, n°110, Avr-Juin 1987, pp.345-367.

LAUTIER B., "**La girafa y el unicornio. (del "sector informal" al sistema de empleo)**", miméo, foro nacional sobre empleo, Bogotá, 14-17 février 1989, 51p.

LAUTIER B., "**Codification étatique et codification privée du travail salarié en Amérique latine (Brésil, Colombie)**", miméo, GREITD/IEDES, Paris-Amiens, oct.1989, 35p.

LAUTIER B., "**La genèse de l'Etat-Providence en Europe et en Amérique Latine: mimétisme, parodie ou voie alternative?**", miméo, document du GREITD-IEDES, Paris, 1989, 30p.

LAUTIER B., "**Les liaisons à travers les trajectoires de mobilité des actifs**", in "La girafe et la licorne: du secteur informel au système d'emploi.", Rapport de recherche, GREITD, MEN, Paris, 1990.

LELART M., "**La tontine. Pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement**", UREF, John Libbey EUROTEXT, Londres et Paris, 1991, 356p

LEVY-GARBOUA L., MINGAT A., "**Le taux de rendement de l'éducation**", in "Economique de l'éducation", Economica, Paris, 1979.

LEWIS W.A., "**Economic Development with Unlimited Supply of Labor**", *Manchester School of Economic and Social Studies* n°22, GB, mai 1954, pp.139-191.

LINDAUER D., SABOT R., "**The public/private wage differential in a poor urban economy**", *Journal of Development Economics* n°12, Etats-Unis, 1983.

LIVAS A., "**México: dos sexenios de deterioro en el salario mínimo, 1977-1988**", *Economia da America Latina*, n°18-19, 1989.

LOMNITZ L.,"**Como sobreviven los marginados**", Siglo XXI, Mexico, 1975, 229p.

LóPEZ C.H., HENAO M.L., SIERRA O., "**El sector informal en Colombia: estructura, dinamica y políticas**", miméo, Université d'Antioquia, Medellin, mai 1986, 261p.

LóPEZ C.H., HENAO M.L., SIERRA O., "**Sector informal: entronque económico y descconexión jurídico-política con la sociedad moderna**", in "El problema laboral colombiano", Informe de la misión CHENERY, t.2, Bogotá, 1987, pp.9-32.

LóPEZ C. H., "**Secteur informel et société moderne: l'expérience colombienne**", *Tiers-Monde*, t.XXVIII, n°110, Avr-Juin 1987.

LóPEZ C.H., CORCHUELO A., ZORRO S.C., "**El impacto del crédito sobre el empleo y los ingresos de las microempresas en Colombia**", miméo, Univ. de Antioquia, Colombie, 1988.

LóPEZ C.H., "**Le secteur informel, substitut d'un système d'assurances sociales en Colombie**", *Problèmes d'Amérique latine*, n°92, Paris, 1989.

LóPEZ C.H., TOBON B.F.,"**Trabajadores urbanos independientes, ciclo de vida laboral y seguridad social en Colombia**", miméo, Présenté à la conférence de la FLACSO, Brasilia, sept. 1989, 36p.

LóPEZ T.A.,"**Migration and Urban Marginality in Underdeveloped Countries**", *Demografía y Economía*, Mexico, 1970.

LUBELL H., "**The Informal Sector in the 1980s ans the 1990s**", Centre de développement, OCDE, Paris, 1990.

LUSTIG N., "**Crisis y niveles de vida en México: 1982-1985**", *Estudios Económicos*, vol.2, n°2, El Colegio de México, juil-déc. 1987, pp.227-249.

MAAREK,G. , LEVY-GARBOUA, V., "**La dette, le boom, la crise**", Economica, Paris, 1986.

MacGAFFEY J., "**Smugglers and Other Illegal Traders: coping with Africa's crisis**", miméo, 1990.

MacGAFFEY J., "**Zaire's Hidden Revolution: The Second Economy**", miméo, Bucknell University, Etats-Unis, 1990.

MAGNAC Th., "**Offre de travail: le cas des femmes mariées en Colombie**", miméo, ENS-Ulm, Thèse, Paris, 1987.

MAGNAC Th., "**Segmented or competitive labor markets?**", *Econometrica*, vol.59, n°1, janv 1991, pp.165-197.

MAHIEU F.R., "**Fondements de la crise économique en Afrique**", L'Harmattan, Paris, 1990.

MALINVAUD E., "**Voies de la recherche macroéconomique**", Ed. Odile JACOB, Paris, 1991, 507p.

MANTZ P., RAMOND A., TABOUILLOT M., UNGEMUTH M., "**Le poids des prélèvements obligatoires: portée et limites de la mesure**", *Economie et Statistique* n°157, INSEE, Paris, 1983

MARQUEZ P.C., "**La ocupación informal urbana en México: un enfoque regional**", ILET, Mexico, 1988, 45p.

MATHIAS G., SALAMA P., "**El Estado sobredesarrollado. De las metropolis al tercer mundo.**" Ed. ERA, Mexico, 1986.

MATHIAS G., "**Etat et salarisation restreinte au Brésil**", *Revue Tiers-Monde*, t.XXVIII, n°110, Avr-Juin 1987, pp.333-346.

MAURICE M., SELLIER F., SILVESTRE J.J., "**Politique d'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne**", PUF, Paris, 1982.

MAZUMDAR D., "**The Urban Informal Sector**", *World Developement*, vol.4, n°8, Great Britain, 1976.

MESA-LAGO C., "**El desarrollo de la seguridad social en America Latina**", *Estudios e Informes de la CEPAL*, Naciones Unidas, Santigo de Chile, 1985, 348p.

MEZZERA J., "**Crédito y capacitación para el sector informal**", *Investigación sobre empleo*, PREALC, Santiago, 1987.

MEZZERA J., "**Notes on segmented labour markets in urban areas**", Document de travail, PREALC, Santiago, 1987, 36p.

MILLER S.M., "**The Pursuit of Informal Economies**", *Annals AAPSS* n°493, Sept.1987.

MINCER J., "**Schooling, experience and earnings**", NBER, New York, 1974.

MINCER J., "**Unemployment Effect on Minimum Wage Changes**", *Journal of Political Economy*, Août 1976.

MIRAS C.(de), "**Le secteur informel: une notion forte ou un concept mou. La fausse question**", *note ORSTOM*, août 1988, 22p.

MIRAS C (de), ROGGIERO R.,"**L'économie informelle en Equateur**", in Pratiques sociales et travail en milieu urbain, cahier n°13, ORSTOM, Paris, sept.1990.

MISRAHI R., "**Economía del sector informal: la dinámica de las pequeñas unidades y su viabilidad**", *Desarrollo Económico: revista de ciencias sociales*, n°104, vol.26, Buenos Aires, janv-mars 1987.

MORICE A., "**Les travailleurs du bâtiment à Joao Pessoa (Brésil)**", in "Informalité, formation et emploi: une comparaison entre la Colombie et le Nordeste brésilien", GREITD, MEN, 1990.

MULLER P., "**Les comptes des entreprises non financières en comptabilité nationale. Eléments méthodologiques à partir de l'expérience tunisienne**", *STATECO* n°42, INSEE, Paris, 1985,pp.47-75.

NAVARRETE R.V., ROUBAUD F., "**La economía subterranea en México:una critica econometrica**", *Revista de Estadística* n°3, 1988.

NECK P.A., "**Small scale enterprise development: Policies and programs**", OIT, Genève, 1977.

NZEMEN M., "**Théorie de la pratique des tontines au Cameroun**", miméo, Yaoundé, 1988, 144p.

OCDE "**Le travail indépendant dans les pays de l'OCDE**", *Perspectives de l'emploi* 1986, OCDE, Paris, 1986.

OIT, "**Employment, incomes and equality. A strategy for increasing productive employment in Kenya**", OIT, Genève, 1972.

OMINAMI C., "**Le tiers monde dans la crise**" La Découverte, Paris, 1986, 246p.

ORDAZ E., ROUBAUD F., "**Encuesta piloto sobre el sector informal. Documento metodológico, presentación de tabulados y breve análisis**", DGE, INEGI, Aguascalientes, 1989.

OUDIN X., "**L'enquête nationale sur le secteur informel au Niger (1987-1988).**", *STATECO* n°62, INSEE, Paris, mars 1990, pp.111-129.

PAZ O., "**El laberinto de la soledad**" FCE, Mexico, 1959,191p.

PEATTIE L., "**An Idea in Good Currency and How It Grew: The informal Sector**", *World Development*, vol.15, n°7, Great Britain, 1987, pp.851-860.

PIORE M., "**Dualism in the labor market. A response to incertainty and flux. The case of France**" *Revue Economique*, n°1, Paris, janv.1978.

PIORE M., "**Unemployement and Inflation: Institutional and Structuralist View**", White Plains, New York, M.E Sharpe, Inc., 1979.

PNUD/OIT, "**Proposition pour produire des statistiques sur le secteur informel ou marginal urbain**", miméo, Mexico, 1976.

PORTES A., "**La economía sumergida (informal): apuntes y sugerencia para su investigación**", in Problemas estadísticos de la economía sumergida, INE, Madrid, 1986, pp.19-25.

PORTES A., "**La informalidad como parte integral de la economía moderna y no como indicador de atraso: respuesta a Klein y Tokman**", *Estudios Sociológicos*, El Colegio de México, n°16, Mexico, mai-août 1989.

PORTES A., BENTON L., CASTELLS M., Ed., "**The Informal Economy: studies in Advanced and Less Developed Countries**", J.HOPKINS University Press, Baltimore and London, 1989.

PREALC, "**Sector informal: funcionamiento y políticas**", OIT, Santiago, Chile, 1978.

PREALC, "**Microindústria en el sector manufacturero de México**", OIT, Santiago, 1978.

PREALC, "**Diferenciales de remuneraciones y coexistencia de establecimientos de distinto tamaño: México 1965-1975**", OIT, Santiago, 1979.

PREALC, "**Mas allá de la crisis**", OIT, PREALC, Santiago, 1985.

PREALC, "**Ajuste y deuda social: un enfoque estructural**", OIT, Santiago, 1987, 144p.

PREALC, "**Bibliografía comentada sobre el sector informal urbano en América Latina: 1975-1987**", document de travail n°332, Santiago, 1988.

RENDON T., SALAS C., "**El sector informal urbano: primera revisión bibliográfica**", miméo, Secretaria del Trabajo-UNAM, Mexico, janvier 1990, 65p.+ annexes.

Revue Tiers-Monde, "**Secteur informel et développement**", t.XXXI, n°122, Paris, avril-juin 1990, pp.325-404.

REY G.M., "**Infuenza del sommerso sulla formazione des prodotto interno lordo**", in "Il sommerso, realtà ed influenza della economia irregolare nella società italiana", Novara, 1985.

ROBERTS B., "**Employment structure, life cycle and life changes. Formal and informal sector in Guadalajara**", Conference on the Informal economy, Harper's Ferry, West-Virginia, Oct. 1986., 27p.

RODRIGUEZ G.F., ERREGUERENA A. J.C.,"**Evasión fiscal y economia subterranea en México**", *Documentos de investigación económica*, Univ.Anahuac, Mexico, 31p.

RODRIGUEZ O., "**La teoría del subdesarrollo de la CEPAL**", Siglo XXI, Mexico, 1980, 361p.

ROSSINI R.G., THOMAS J.J., "**Los fundamentos estadísticos de "El otro sendero": debate sobre el sector informal en el Perú**", Fondación F. EBERT, Lima, dec. 1987, 74p.

ROSSINI R.G., THOMAS J.J., "**Lies, damned lies and statistics: a comment on Hernando de SOTO's EL OTRO SENDERO**", World Developpment, 1988.

ROUBAUD F., "**El sector informal, primera parte. Crítica de las fuentes estadísticas en lo que se refiere al sector informal**", miméo, note DGE, INEGI, Mexico, 1987.

ROUBAUD F., "**Estimaciones de la magnitud del sector informal en México por cruce de fuentes**", miméo, note DGE, INEGI, Mexico, 1989.

ROUBAUD F., "**Primer informe de evaluación del cuaderno auxiliar de la cuenta de los negocios no agropecuarios, ENIGH83, primer trimestre**", note DGE, INEGI, 1989.

ROUBAUD F., "**Elementos críticos a proposito de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano. Documento para discusión**", Document interne, INEGI, Mexico, 1989, 25p.

ROUBAUD F., "**La valeur ajoutée du secteur non enregistré urbain au Mexique: une approche par l'enquête emploi**", *STATECO* n°57, Paris, mars 1989, pp.5-39.

ROUBAUD F. (et alii), "**Informe de la misión del proyecto de medición del sector informal en la economia peruana. 5-29 de enero de 19990**", INE-DGCN, Lima, 1990, 100p.

ROUBAUD F., SERUZIER M., "**Economie non energistrée par la statistique et secteur informel dans les pays en développement**", miméo, Paris, 1991, 82p.

RYSCAVAGE P., "**The Underground Economy in the U.S.: what we know, what we don't know, and what we're doing to find out**", I.I.S., 47ème session, Paris, sept.1989.

SALAMA P., "**L'intervention de l'Etat et la légitimation dans la crise financière: la cas des pays latino-américains semi-industrialisés**", CREI-GREITD, Univ. Paris Nord, 1988.

SCHUMACHER E.F., "**Lo pequeño es hermoso**", Críticas Alternativas, Herman Blume, 1986, Madrid, 310p.

SERUZIER M., "**Le T.E.S. au service de la mesure de l'économie non enregistrée. Propositions métodologiques pour les pays en développement**", *STATECO* n°58-59, INSEE, Paris, juin-sept 1989.

SETHURAMAN S.V., "**The urban informel sector: concept, measurement and policy**", *International Labour Review*, vol.114, n°1, juil-août 1976, Genève.

SIESTO V., "**Macroeconomic statistics and the submerged economy**", *Review of Economic Conditions in Italy* n°1, Banco di Roma, 1987, pp.21-47.

SIESTO V.,"**Concepts and methods involved in the last revision of Italy's GDP**", in European Conference on Medium Term Economic Assessment, ISTAT, Rome, oct. 1987, 25p.

SIESTO V., "**Measuring the Hidden Economy**", *Bulletin de l'Institut International de Statistique*, Tome LIII, livraison 2, Paris, 1989.

SOTO H. (de),"**El otro sendero**", Ed. Oveja Negra, Bogotá, 1986, 337p.

SOUZA C.P.R., "**The Informal Sector: a critical evaluation after 10 years**", Univ. de Campinas, Brésil, 1982, 31p.

SPP, STPS, PNUD/OIT, "**La ocupación informal en áreas urbanas, 1976**", Mexico, dec.1979, 340p.

TACHIBANAKI T., "**Disparités de salaire dans l'industrie japonaise**", *Annales de l'INSEE* n°16-17, Paris, 1974.

TANZI V., "**The Underground Economy in the United States Estimates and Implications**", *Banca Nazionale del Lavoro-Quarterly Review*, dec.1980.

TANZI V., "**The Underground Economy in the United States and abroad**", Lexington Books, Etats-Unis, 1983, 339p.

TANZI V., "**The Underground Economy in the United States, 1939-1980**", *International Monetary Fund Staff Papers*, vol.30, n°2, Washington, June 1983, pp.283-305.

THELOT Cl., "**Le poids d'Anchise: la mobilité sociale en France**", INSEE, DR de Nantes, 1980, 629p.

THERET, B., "**A propos de la taille de l'Etat. Critique du diagnostic usuel de démesure du système administratif**", CREI-GREITD n°8, Univ. Paris Nord, dec. 1987, 28p.

TODARO M.P., "**A Model of Labour Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries**", *American Economic Review*, mars 1969, pp.138-148.

TOKMAN V.E., "**Una exploración sobre la naturaleza de las interrelaciones entre los sectores informal y formal**", *Revista de la CEPAL*, Santiago, 1978.

TOKMAN V.E., "**El imperativo de actuar: el sector informal hoy**", *Nueva Sociedad* n°90, Caracas, jul-ago de 1987, pp.93-105.

TOKMAN V.E., "**El Sector informal: quince años despuès**", *El Trimestre Económico*, n°215, Mexico, Jul-Sep 1987.

TREJO R.S., "**Empleo para todos. El reto y los caminos**", Fondo de Cultura Económica, México, 1988, 199p.

TURNHAM D., SALOME B., SCHWARZ A. (sous la direction de), "**Nouvelles approches du secteur informel**", OCDE, Séminaire du Centre de développement, Paris , 1990, 271p.

VELASCO A.E., "**Desarrollo desigual y combinado de la productividad en las indústrias de México y Estados Unidos: 1970-1985**", in ANGUIANO A. (coord.), "La modernización de México", UAM-Xochimilco, Mexico, 1990, pp.30-63.

VOLLE M., "**L'analyse des données**", Economica, Paris, 1984.

WATANABE S.,ed., "**Technology, Marketing, and Industrialization: linkages between Large and Small Entreprises**", Macmillan, New Delhi, 1983.

WILLARD J.C., "**L'économie souterraine dans les comptes nationaux**", *Economie et statistique* n°226, INSEE, Paris, nov.1989, pp.35-51.

WOORSTMANN A.A.W., "**A Família Trabalhadora**", Ciencais Sociais Hoje, ANPOCS, Ed. Cortez, Brasilia, 1984.